Wakaf Tunai Rp3 Triliun | BII Syariah Maret 2003 | Pesantren Birmingham | INTERVIEW Subarjo Joyosumarto



MODAL

Inspirasi Bisnis Berkeadilan

No. 5/I-MARET 2003



"Liberate Your Taste"

Zamzam Cola, Qibla Cola, dan Mecca Cola menggempur dominasi pasar Coca Cola. Bisakah memanfaatkan moment Anti-AS?

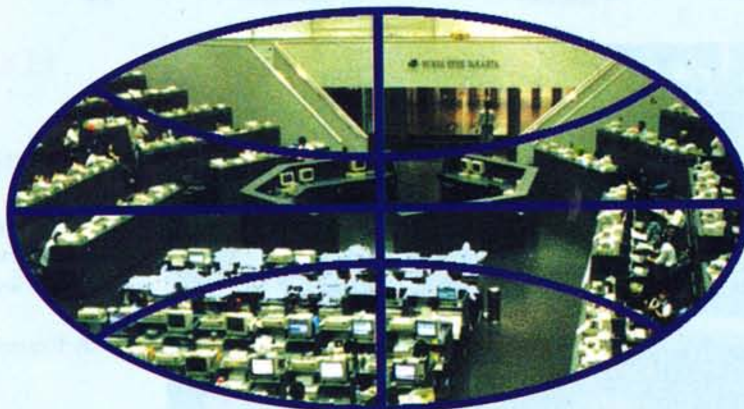
Rp. 15.000,-

ISSN 1412-7679



www.modalonline.com

DI SINI, MEMBICARAKAN INTEGRITAS PEBISNIS





Perkembangan bisnis berjalan cepat. Bahkan kini tak ada lagi batas ruang dan waktu dalam berbagai aktivitas bisnis, roda globalisasi telah menggerusnya. Sistem ekonomi, keuangan, dan perdagangan menjadi terintegrasi. Apalagi setelah diberlakukannya Area Perdagangan Bebas ASEAN (AFTA), yang kemudian bakal disusul area perdagangan bebas dunia melalui WTO, tak akan ada lagi *entry barrier* untuk menembus pasar suatu negara. Kondisi ini menjadikan kompetisisi semakin ketat.

Hanya pebisnis unggul, efisien, memiliki akses dan menguasai jaringan (*networking*) yang bakal eksis. Apakah Anda termasuk di dalamnya?

Sharia Business Forum (SBF) hadir guna menjembatani keterbatasan akses dan jaringan sekaligus menawarkan solusi untuk mengatasi berbagai kendalanya, serta berfungsi sebagai media berinteraksi.

Forum yang dikelola Majalah Ekonomi dan Bisnis Syariah **MODAL** ini merupakan wadah bertemunya para pelaku bisnis. Forum ini tidak sekedar sebagai sarana silaturahmi namun juga berfungsi sebagai wahana bertukar pikiran dan berbagi informasi bisnis. Tak cukup itu, SBF juga bakal menjadi arena untuk melakukan penetrasi pasar, promosi, transaksi, investasi, kerjasama, dan sarana untuk meningkatan kemampuan para pelaku bisnis.

Diperuntukkan bagi kalangan pengusaha, eksekutif, maupun profesional. Baik yang beraktivitas dalam kegiatan bisnis berbasis syariah maupun kalangan yang tertarik, berminat, atau yang ingin mewarnai bisnisnya secara Islami.

Seminar dan *Workshop*. Adalah forum yang membahas permasalahan bisnis dan pelaku bisnis dari berbagai aspek konsep dan aplikasi di sisi manajemen, pemasaran, permodalan, kajian makro ekonomi, finansial dan sebagainya. Tidak hanya menjadi sekadar wacana namun lebih diarahkan pada bentuk-bentuk rumusan konsep yang siap diimplementasikan dan disosialisasikan.

***Business Gathering*.** Wadah pertemuan para pebisnis sebagai sarana lobi, promosi, transaksi, investasi, kerjasama, dan sebagainya yang dikemas bersama dengan forum seminar/ workshop atau tersendiri dalam *event* khusus.

Eksibisi. Ajang pengenalan aktivitas bisnis atau produk secara langsung. Dari mempertemukan *buyers* dan *seller*, pengikatan kontrak bisnis, promosi, serta transaksi-transaksi lainnya.

***Talk Show*.** Memanfaatkan waktu yang singkat namun efektif dalam upaya menyosialisasi hal-hal terkait dengan bisnis berbasis syariah dalam takaran aplikatif yang sedang "in" (seperti bedah kasus, tips dan kiat, profil bisnis, profil pelakunya, dan sebagainya) dengan nara sumber yang kredibel. *Talkshow* dikemas melalui media televisi atau radio.

***Networking*.** Adalah jaringan informasi dan komunikasi yang menjadi media interaksi para pelaku bisnis. Skema ini akan ditampung melalui situs www.modalonline.com yang di dalamnya selain termuat berbagai informasi melalui berita dan Pusat Data Bisnis Syariah, juga akan menjadi arena bagi para pelaku untuk melakukan kontak bisnis secara B2B maupun B2C.



INSPIRASI DAN PELUANG BISNIS BERKEADILAN

INFORMASI: 021-7987901 (J Fajar Riawan)

MODAL



EDISI 5/I MARET 2003









sesuai
Syariah
dana
Talangan
on-line
Siskohat
setoran
awal
Rp. 500.00
TABUNGAN MABRUR
HAJI DAN UMRAH
asuransi
Jiwa dan
Kecelakaan
sistem
bagi
Hasil
bebas
biaya
Administrasi
bantuan
pengurusan
Administrasi

www.modalonline.com

PENDIRI
Achjar Iljas, Guntur S Mahardika

MODAL
inspirasi bisnis berkeadilan

ISSN: 1412-7679

PEMIMPIN UMUM
Achjar Iljas, SE, MA

DEWAN REDAKSI
A Riawan Amin, MSc
Ir. Adiwarman A Karim, SE, MBA, MAEP
Dr. KH. Didin Hafidudin, MSc
Dr. Dradjad H Wibowo
Drs. Eri Sudewo, MDP
Ir. Iwan P Pontjowinoto, MM
Dr. Iwan Triyuwono, Msc
Karnaen A Perwataatmadja, SE, MPA
Dr. Mustafa Edwin Nasution, MSc
Muhammad Syafii Antonio, MSc
Drs. Muhammad Hafidz, MSc
Dr. Sofyan Safri Harahap, MSc
Dr. S. Sinansari ecip
Dr. Uswatun Hasanah, MA

PEMIMPIN REDAKSI
Guntur Subagja Mahardika

REDAKTUR EKSEKUTIF: Mad Ridwan
REDAKTUR SENIOR: Budi Setyanto, T. Setya, Legiman Misdiyono
SIDANG REDAKSI: Umniyati Kowi, M.Furqon, Muhammad Rofiq, K. Nugraha, Supriyatno Yudi, Henry Wijaya (Fotografer)
RISET & PENGEMBANGAN: Umniyati Kowi
MODAL ONLINE: Nurcholis

PRODUKSI
GLOBAL GRAFIKA
ARTISTIK: Surya Mandala, Noor Fajar
PRACETAK: Didik Supriyanto

PEMIMPIN USAHA
Djoko Santoso

IKLAN: Hayati Nufus
Isdianto, Nana Ningsih, Yuni Ispani
Pt. Ekbis Komunikasi
SIRKULASI & PROMOSI: J Fajar Riawan
Sentra Sembilan Advisory
DISTRIBUSI: Muhammad Masdi, Emyani, Kali Hasian Rambe

REKENING BANK
Bank Muamalat Indonesia
Kantor Kas Mampang Jakarta
No.Rek. 30400246.10
a.n. PT Ekbis Komunikasi

PENERBIT
PT MODAL MULTIMEDIA
DIREKTUR: Guntur Subagja Mahardika
KOMISARIS: Fathia Arryani NA

ALAMAT REDAKSI & BISNIS
Jl. Pejaten Raya No. 78 Jakarta 12510
Telepon: (021) 7919 0005, 920 4350, 798 7901
Faksimili: (021) 7919 0005
E-MAIL
redaksi@modalonline.com, bisnis@modalonline.com

Redaksi menerima kiriman artikel, kolom, features, dan foto.
Isi majalah dapat dikutip dengan menyebutkan sumber majalah MODAL.
Wartawan majalah MODAL dibekali identitas.

HOTLINE LANGGANAN: 021-79190005

Dari Redaksi

''Apapun Bisnis Anda, Perlu *Modal.* Begitulah isi poster dan *leaflet* yang terpampang di stan pameran *Sharia Economic Days 2003*, yang digelar mahasiswa FE UI di Gedung Bidakara, Jakarta, 18-19 Februari lalu. Label itu rupanya banyak mengundang perhatian para pengunjung. Tak hanya melihat-lihat, produk majalah —dan juga buku terbitan sister company kami, Global Mahardika Publciations— melainkan juga sejumlah dari mereka langsung berlangganan Majalah *Modal.*

Pameran merupakan salah satu kegiatan kami dalam rangka program promosi dan pekernalan *Modal.* Program ini tak hanya dilakukan di Jakarta. Di Solo, kami ikut menyemarakkan Tahun Baru 1424 Hijriah yang diselenggarakan lembaga pengembangan dan manajemen zakat, infak, sedekah, wakaf, dan hibah ZamZam. Ada tiga acara besar digelar di sana pada awal bulan Muharam (Maret 2003), yakni Semaan Khataman Al Qur'an, Solo Berdzikir bersama M. Arifin Ilham, dan seminar bisnis berbasis syariah.



Pembaca, selama beberapa bulan ke depan kami memang akan melakukan *road-show* ke berbagai wilayah. Selain untuk promosi *Modal*, juga dalam rangka melakukan akselerasi pemasyarakatan ekonomi syariah. Kami sudah membentuk wadah untuk forum sosialisasi ekonomi dan bisnis syariah tersebut. Namanya, "Sharia Business Forum" atau kami singkat SBF. Forum ini tak hanya bakal menggelar seminar atau diskusi, melainkan juga berusaha menjadi wadah komunikasi para pebisnis syariah dan membangunan jaringan (*networking*) bisnis berbasis syariah. Forum komunikasi ini akan difasilitasi juga melalui situs *www.modalonline.com.*

Semua itu kami lakukan sebagai salah satu upaya menjalankan misi kami mengembangan ekonomi dan bisnis syariah di negeri ini. Tujuannya, apa yang kami lakuan dapat menjadi inspirasi para pebisnis untuk menerapkan prinsip-prinsip syariah, yang lebih adil dan menguntungkan. Sesuai dengan motto kami "Inspirasi Bisnis Berkeadilan".

Ya, kami akan selalu bersama-sama Anda berusaha mewujudkan masyarakat adil dan makmur. Namun, apa yang kami lakukan ini hanyalah sebutir garam di dalam lautan yang luas. Keadilan dan kemakmuran itu akan terwujud bila kita bersama-sama membangunannya.

Pada kesempatan ini, kami mengucapkan "Selamat Idul Adha 1423 Hijriah" dan "Selamat Tahun Baru 1424 Hijriah". Berharap, di tahun ini kita mendapatkan kehidupan yang lebih baik, lebih adil, lebih makmur, dan lebih sejahtera.

SURAT

surat@modalonline.com

MODAL
Salam

Perkenankan kami, komunitas BMT yang berjuang bersama dalam payung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) mengucapkan selamat datang kepada Majalah *Modal* sebagai tamu Allah SWT yang akan menjadi teman, sahabat, dan mitra kami dalam berjuang menegakkan syiar Islam —utamanya dalam bidang ekonomi atau muamalat.

Kami, mungkin dapat menyatakan diri sebagai penyambung kata masyarakat BMT, PINBUK, koperasi syariah yang telah mencoba menerapkan nilai-nilai Islam dalam berekonomi, khususnya di bidang lembaga keuangan yang cukup berhimpitan dengan masyarakat bawah dan bawah sekali.

Kami cukup bergembira karena, *alhamdulillah,* akhir-akhir ini banyak umat negeri ini tersadarkan untuk kembali ke jalan ekonomi Allah SWT. Krisis ekonomi telah membuka mata dunia, utamanya muslim Indonesia bahwa tidak akan abadi sistem yang tidak berdasarkan nilai Ilahiah. Semoga, kehadiran *Modal* dapat mencerahkan alam ekonomi Indonesia.

Sebagai media yang mengemban tugas mulia menjalankan tugas kekhalifahan, juga kiranya *Modal* dapat memberikan perspektif Islami dalam kehidupan umat muslim secara menyeluruh. Saat ini, sektor keuangan menjadi pilihan menarik untuk masuknya investasi, tetapi bukankah sektor keuangan saja tidak cukup? Oleh karena itu perlu juga segera merumuskan pola-pola syariah di sektor riil. Karena, sangat banyak transaksi sektor riil yang masih mengikuti pola-pola jahiliyah dan kapitalis.

Terakhir, kami menyampaikan salam *ta'zim* kepada awak *Modal* yang telah memperlihatkan karya yang baik dan berkualitas. Untuk itu, kami mengajak pimpinan *Modal* menjalin kerjasama dengan kami pengelola Situs BMTLink dalam menguatkan sistim informasi yang telah kami coba lakukan dengan sangat sederhana.

Baihaqi Abdul Madjid
Pimpinan Situs BMTLink
http:*www.bmtlink.web.id*
redaksi@bmtlink.web.id

PAPUA
Asuransi

Selama ini saya berusaha mencari koran dan majalah yang mengulas ekonomi syariah. Untuk koran, *alhamdulillah, Republika* sudah mencoba mengulasnya. Sementara untuk majalah sejauh ini saya belum menemukannya. Saat liburan lebaran kemarin, secara tidak sengaja saya menemukan Majalah *Modal* di Toko Gunung Agung, Depok. Dalam benak saya, majalah seperti inilah yang saya tunggu-tunggu. Alhasil, sampai sekarang saya masih berlangganan Modal.

Yang menjadi pertanyaan saya, mengapa sampai saat ini belum satu pun bank dan asuransi syariah di Papua? Padahal umat Islam Papua tidak sedikit jumlahnya. Bahkan di acara talk show asuransi syariah beberapa waktu lalu di TVRI, terungkap keinginan masyarakat di sini akan hadirnya asuransi syariah.

Saat ini saya tinggal di Timika, dan saya melihat di sini banyak potensi uang beredar sebagai akibat hadirnya sebuah perusahaan multinasional. Banyak karyawan serta pengusaha Muslim yang cukup mampu dan bisa dibidik menjadi nasabah bank syariah serta asuransi syariah.

Semoga ini bisa menjadi bahan masukan dan kita berharap ekonomi non-riba bisa segera berjaya di Bumi Nusantara ini.

Tarsam
Kuala Kencana, Timika, Papua
tarsam@fmi.com

FoSSEI
Wawancara

Sehubungan dengan dimuatnya hasil wawancara dengan Ahmad Fauzie Nur (Presidium Nasional FoSSEI dan Sekretaris Umum FSI SM FEUI) pada Majalah *Modal* edisi No. 4/I Februari 2003 di rubrik "Kampus" dengan judul ''Sosialisasi Ekonomi Islam ala Mahasiswa'', kami perlu menyampaikan beberapa hal yang perlu diketahui semua pihak sebagai berikut:

Penyelenggara kegiatan Shariah Economics Days (SEconD) 2003 adalah Divisi Kajian Akuntansi dan Manajemen Islami (KiAMI) dan Divisi Kajian Ekonomi Islami (KEI) Forum Studi Islam SM FEUI, bukan FoSSEI seperti yang dijelaskan di *Modal.*

Pihak sponsor dari perusahaan IT Malaysia Silverlake berpartisipasi hanya sekali pada SeconD 2002, bukan dua kali seperti yang dijelaskan di edisi tersebut.

Rudi Irawan (Ketua)
Forum Studi Islam FE UI

LANGGANAN
Caranya?

Saya ingin berlangganan Majalah *Modal*. Bagaimana caranya? Dan, bagaimana cara mendapatkan edisi perdana majalah ini?

Rony Romdany
ronyromdany@yahoo.com

Redaksi:
Kami menerima puluhan surat senada. Silakan menghubungi *Costumer Service* Majalah *Modal*, Jl. Pejaten Raya 78 Jakarta Selatan, telepon 021-7987901-79190005 (Yudo Fajar Riawan).

Ralat:
Pada Majalah *Modal* Edisi 04/I-Februari 2003 di halaman 18-19, tulisan Jafril Khalil tak utuh termuat. Karena kekeliruan teknis itu, Redaksi meminta maaf dan pada edisi ini kami memuatnya kembali di halaman 60-61.

Redefinisi Wakaf

Mengapa aktivitas perwakafan belum berarti apa-apa bagi pengentasan kemiskinan dan kebodohan umat?

Apa yang kita ketahui tentang wakaf? Mungkin, seperti ajaran yang diwariskan, wakaf adalah tanah yang dilepaskan haknya untuk kepentingan sosial. Biasanya untuk pembangunan masjid, pendidikan Islam, dan pekuburan. Namun, di sejumlah negara Islam; Bangladesh, Malaysia, dan Turki, wakaf adalah properti produktif —tidak hanya berupa tanah— yang menjadi pilar kekuatan ekonomi umat Islam.

Tidak diketahui bagaimana Muslim di Indonesia mewarisi pengertian sempit tentang wakaf. Yang jelas, pengertian sempit ini telah lama tertanam di benak umat Islam Indonesia. Akibatnya, yang dimiliki masyarakat Muslim Indonesia terbatas pada banyaknya masjid dan tanah pekuburan. Mereka tidak memiliki industri, bank, atau lembaga-lembaga keuangan, yang berfungsi membangkitkan perekonomian umat Islam yang terbelakang.



UII: Inspirasi pendirian perguruan tinggi dari hasil wakaf.

Tidak pula diketahui bagaimana sejarah tentang wakaf di masa keemasan Islam tidak tersosialisasi di kalangan Muslim berpendidikan di negeri ini. Akibatnya, tidak banyak dari mereka yang mencoba menjadikan wakaf perangkat ekonomi yang bisa mengeluarkan umat Islam dari kemiskinan.

Meski relatif terlambat dibanding negara lain, umat Islam Indonesia tampaknya sedang meredifinisi wakaf, dan menyosialisasikannya secara gencar. Dompet Dhuafa *Republika* —setelah sukses mengelola zakat, infak, dan sedekah secara profesional dan dirasakan manfaatnya bagi masyarakat banyak— melangkah dengan gagasan wakaf produktif. Dimulai dengan wakaf peternakan domba. Setelah itu, Dompet Dhuafa menjajaki kemungkinan menginvestasikan wakaf tunai yang diperolehnya ke industri pakan ikan.

Gagasan tentang wakaf tunai, dan wakaf properti produktif, juga menyita perhatian Bank Muamalat dan sejumlah lembaga lainnya. Pada saat yang sama Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) menjajaki kerjasama dengan Islamic Development Bank (IDB) untuk mengelola tanah wakaf seluas 170 hektar menjadi lahan produktif. Siapapun mungkin bisa mengalkulasi berapa penghasilan yang diperoleh UISU jika tanah sebanyak itu dikelola secara ekonomi.

Langkah UISU mungkin menyadarkan pemerintah akan pentingnya mengelola tanah-tanah wakaf. Saat ini, menurut data di Departemen Agama, terdapat puluhan ribu hektar tanah wakaf di seluruh Indonesia. Beberapa di antaranya; 500 ribu meter persegi di Riau, 350 ribu meter di Lampung, 3 ribu meter di Sumsel, 32 ribu meter di Sumut, 35 ribu meter di Jawa Barat, 20 ribu meter di Jatim, dan 13 ribu meter di Kalimatan Selatan. Jumlah ini masih bisa bertambah karena belum semua institusi melaporkan tanah-tanah wakafnya ke Departemen Agama

Mustafa E. Nasution, pakar ekonomi Universitas Indonesia, mengatakan kekuatan wakaf di Indonesia akan semakin kuat jika gagasan wakaf tunai diterima semua pihak dan terealisasi. Menurut perhitungannya, dalam setahun wakaf tunai yang terkumpul bisa mencapai Rp 3 triliun. Asumsinya, jika empat juta orang berpenghasilan Rp 500 ribu berwakaf Rp 5 ribu per bulan, tiga juta orang berpenghasilan Rp 1 juta sampai Rp 1 juta berwakaf Rp 10 ribu per bulan, dua juta orang berpenghasilan Rp 2 juta sampai Rp 5 juta berwakaf Rp 50 ribu per bulan, dan satu juta orang berpenghasilan Rp 5 juta sampai Rp 10 juta berwakaf Rp 100 ribu, maka akan terkumpul Rp 240 miliar, Rp 360 miliar, Rp 1,2 triliun, dan Rp 1,2 triliun, per tahun.

Jika uang sebanyak itu digunakan untuk mengelola tanah-tanah wakaf yang terlantar, bisa dipastikan akan tersedia lapangan pekerjaan bagi ribuan orang, dan keuntungan yang dihasilkan digunakan untuk mengentaskan kemiskinan di Indonesia. Tidak berlebihan jika umat Islam di Indonesia memiliki sekolah gratis. Masyarakat miskin bisa memperoleh pengobatan gratis di setiap rumah sakit, dan perekonomian Indonesia tidak tergantung pinjaman dari luar negeri.

HENRY WIJAYA/MODAL



PARAMADINA: Wakaf dari pengusaha kondang.

Sambil terus menyosialisasikan gagasan ini, kita mungkin mulai bisa bermimpi kelak wakaf akan membebaskan umat Islam Indonesia dari kemiskinan, dan keterbelakangan ekonomi. Terlebih, wakaf produktif dan wakaf tunai memiliki sejarahnya dalam membesarkan dan memperkuat struktur ekonomi semua dinasti Islam, dan menjadikan Kekaisaran Ottoman sebagai penguasa Asia dan Eropa.

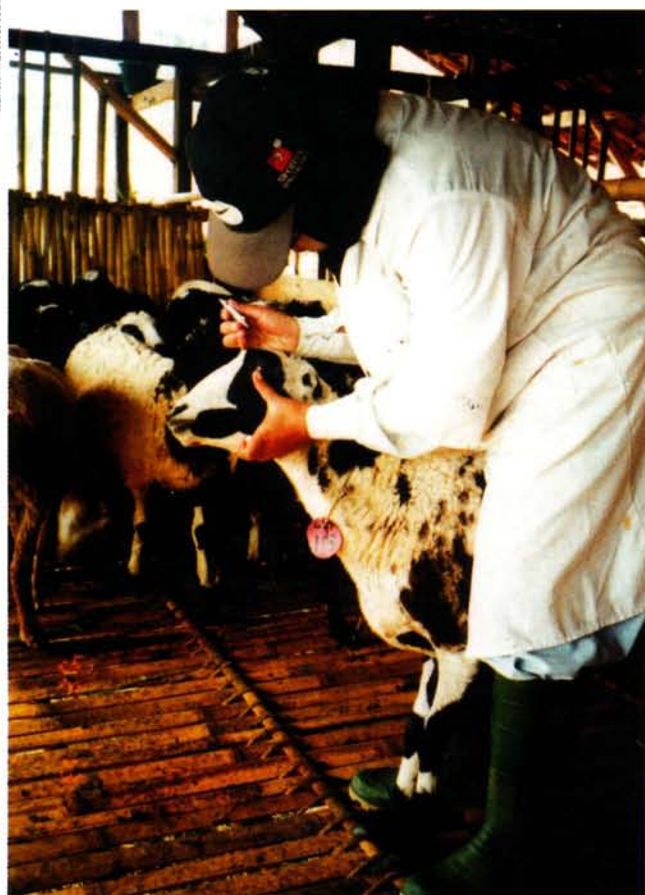
Menengok lebih jauh ke belakang, Dinasti Abbasiyah juga memperkokoh perekonomiannya dari wakaf. Saat itu, menurut sejarawan Muslim, tanah-tanah wakaf tidak melulu menjadi tempat berdirinya masjid, tapi dikelola sedemikian rupa dan memberi penghidupan masyarakat banyak. Hasil pertanian dari tanah-tanah wakaf digunakan untuk membiayai rumah sakit, pendidikan, dan perpustakaan. Tidak aneh jika pada masa ini ilmu pengetahuan berkembang, karena semua orang bisa belajar dengan gratis.

Sebagai negeri yang lebih awal bersentuhan dengan Islam, Mesir juga memiliki pengalaman berabad-abad dengan wakaf produktif. Jumlah lahan pertanian hasil wakaf di Mesir sampai abad 19, mencapai sepertiga dari total jumlah lahan di negeri para firaun itu. Ini belum termasuk tanah wakaf yang digunakan untuk masjid, rumah sakit, panti yatim piatu, dan lembaga pendidikan. Bahkan Universitas Al-Azhar di Kairo merupakan yayasan pendidikan dibesarkan dari dana wakaf.

Belum terlambat bagi kita untuk mengulang sejarah keberhasilan Turki dan Mesir, dan mengikuti jejak Bangladesh dan Malaysia. Terlebih, sampai saat ini siapa pun tidak bisa memperkirakan sampai kapan Indonesia bisa keluar dari krisis, dan pemerintah mampu menyediakan lapangan pekerjaan bagi rakyatnya. Kita juga tidak pernah tahu sampai kapan angan-angan pendidikan gratis terrealisasi. Padahal, Indonesia cukup kaya, dan menyimpan potensi umat Islam yang luar biasa. Mulailah memanfaatkan wakaf secara bijak. ▯ t. setya

Wakaf Ternak dan Saham

HENRY WIJAYA/MODAL


TERNAK: Sangat cocok untuk membantu *wong* cilik.

Dompet Dhuafa *Republika* mengembangkan wakaf produktif dengan mendirikan peternakan domba. Sedang dijajaki, wakaf saham di industri pakan ikan.

Setelah lembaga keuangan syariah, masalah wakaf tampaknya akan menjadi fenomena menarik yang mewarnai perkembangan perekonomian Indonesia di masa depan. Beberapa gejalanya bisa dilihat, antara lain, sikap pemerintah yang proaktif menyusun Rancangan Undang-undang (RUU) tentang Wakaf. Juga, belakangan ini makin banyak pihak yang tertarik membicarakan masalah wakaf.

Fenomena itu sebenarnya bisa dimengerti dan wajar terjadi di Indonesia. Sebuah negara besar dengan mayoritas penduduk beragama Islam tentu menyimpan potensi wakaf yang luar biasa. Sayang, selama ini banyak masyarakat yang memahami wakaf secara "konvensional". Akibatnya, wakaf ibarat menjadi mutiara yang terpendam di dalam perut bumi, karena sejauh ini belum memberikan banyak manfaat bagi masyarakat.

Di tengah situasi seperti itu, Dompet Dhuafa (DD) *Republika* melakukan suatu langkah, yang boleh dibilang, cerdas dalam masalah wakaf. Alasannya? Karena DD "memperlakukan" wakaf tidak seperti kebanyakan umat muslim di Indonesia, yang mengganggap wakaf hanya sebatas sebidang tanah, bangunan masjid, sekolah, panti asuhan atau lahan pemakaman.

Lembaga amil zakat yang berkantor di Ciputat, Jakarta Selatan ini, melakukan langkah maju dengan merintis pengembangan wakaf tunai. Dana wakaf yang terhimpun dari masyarakat akan digunakan untuk mendirikan peternakan domba dan tengah dijajaki kemungkinan memanfaatkan dana wakaf tunai untuk membeli saham perusahaan pakan ikan.

Menurut Sudarman, Lc., *nadzir* wakaf Dompet Dhuafa Republika, penyaluran dana wakaf tersebut tidak menghilangkan makna wakaf yang mengharuskan harta wakaf tak boleh berkurang, apalagi hilang. Sebaliknya, harta wakaf justru berkembang karena dimanfaatkan pada sektor usaha produktif.

Selanjutnya, kata dia, hasil atau keuntungan dari usaha itu dimanfaatkan untuk kepentingan sosial dan ekonomi masyarakat. Khusus wakaf peternakan domba, hasilnya akan diberikan kepada orang miskin untuk mengembangkan usaha peternakan. Karena itu, bantuan yang diberikan DD tak sebatas membagikan gratis bibit domba, tetapi juga bantuan teknologi budidaya ternak, pengawasan kesehatan, bibit pakan dan pemasarannya.

Manajemen pengelolaan peternakan domba juga diberikan. Tujuannya, kata Sudarman, peternak yang menerima bantuan domba dari DD tidak sekadar dijadikan usaha sampingan, seperti umumnya masyarakat pedesaan selama ini. Melainkan mereka bisa menjadikan peternakan domba sebagai sebuah industri kecil yang diharapkan secara bertahap menjadi sumber ekonomi yang dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.



Sementara hasil wakaf tunai dari penyertaan modal perusahaan pakan ikan, kata

HENRY WIJAYA/MODAL



LKC: Dari wakaf menjadi gratis.

dia, bisa digunakan untuk berbagai kepentingan sosial. Misalnya, Sudarman mencontohkan, untuk membiayai operasional Layanan Kesehatan Cuma-cuma (LKC) DD di Ciputat. Setiap bulan, LKC yang melayani pengobatan gratis kepada sekitar 100 orang miskin ini, membutuhkan biaya Rp 250—300 juta per bulan.

Pengelolaan wakaf tunai secara produktif yang dilakukan DS, bisa jadi yang pertama di Indonesia. ''Ini merupakan respon DD terhadap tuntutan masyarakat tentang wakaf tunai,'' ujar Sudarman. Prinsipnya, wakaf tunai dijadikan modal usaha dan hasilnya digunakan untuk kepentingan masyarakat. Seperti diketahui, selama ini, wakaf di negeri ini yang belum termanfaatkan maksimal, terutama dari sisi ekonomis. Umumnya wakaf baru bernilai sosial. Bahkan, banyak harta wakaf yang "tidur" karena penerima wakaf tak memiliki dana untuk mengusahakan secara produktif.

Berbeda dengan di sejumlah negara muslim, wakaf dikelola secara profesional dan menghasilkan dana dalam jumlah besar. Di Banglades, misalnya, wakaf dikelola Social Investmen Bank Ltd, dengan mengembangkan Pasar Modal Sosial (The Coluntary Capital Market). Juga mengelola Waqaf Properties Development Bond, Cash Waqaf Deposit Certificate, dan puluhan lembaga bisnis lainnya. Hasil usaha dari berbagai perusahaan itu dimanfaatkan untuk kepentingan masyarakat.

Di Indonesia, semua orang tahu, potensi wakafnya sangat besar. Dengan penduduk sekitar 210 juta, mayoritas adalah orang yang merindukan untuk berwakaf. Pengamat wakaf dari UI, Dr. Uswatun Khasanah mengandaikan 10 juta saja umat Islam yang berwakaf, bisa menghimpun dana Rp 3 triliun per tahun. Perhitungannya, Uswatun mengutip rekannya, misalnya empat juta orang berpenghasilan Rp 500 ribu berwakaf Rp 5.000 per bulan, maka dalam setahun diperoleh Rp 240 miliar. Tiga juta berpenghasilan Rp 1—2 juta berwakaf Rp 10 ribu per bulan, akan terkumpul Rp 360 miliar. Dua juta orang berpenghasilan Rp 2—5 juta berwakaf Rp 50 ribu per bulan, diperleh Rp 1,2 triliun. Dan satu juta orang berpenghasilan Rp 5—10 juta per bulan berwakaf Rp 100 ribu, akan terkumpul Rp1,2 trilun.

Itu baru gambaran sederhana. Melihat kondisi yang ada, potensi wakaf bisa jauh lebih besar lagi jika ditangani secara profesional. Pemanfaatannya meniru usaha produktif yang sudah dilakukan DD. Tidak usah seperti yang dilakukan di Banglades. Bahkan, mungkin, wakaf peternakan, perikanan, pertanian, akan memberikan dampak ekonomi yang sangat besar bagi masyarakat. Ini sesuai dengan kondisi sosial ekonomi penduduk Indonesia, yang mayoritas hidup di pedesaan sebagai petani kecil. Karena itu, apalagi yang harus ditunggu oleh umat Islam jika berwakaf tak perlu lagi harus menjadi kaya dahulu dan memiliki tanah sendiri? Cukup dengan beberapa lembar uang —sesuai kemampuan— bisa membantu meringankan beban banyak orang.

▯ m. furqon

Optimisme Domba Sehat

Dompet Dhuafa *Republika* merintis pengembangan wakaf peternakan domba di Cinagara, Bogor. Sejak enam bulan silam, lembaga amil zakat ini memanfaatkan lahan seluas 12 hektar untuk memelihara induk domba unggul jenis domba Garut sebanyak 649 ekor —49 ekor di antaranya pejantan. Di lokasi itu dibangun 12 kandang plus tanaman rumput untuk makanan domba.

Wakaf produktif yang disebut dengan proyek Ternak Domba Sehat (TDS) itu, menurut Sudarman, Lc., *nadzir* wakaf DD, akan dikelola secara profesional yang ditangani para ahli. Wakaf untuk investasi TDS sebanyak Rp 1,4 miliar. Untuk sementara, menurut dia, investasi itu menggunakan dana dari sumber lain yang sudah terkumpul, seperti zakat, infak atau sedekah.

''Kita ini maunya ada bukti,'' ujar Sudarman. Karena itu, DD membangun dulu peternakan domba dengan dana yang ada, selanjutnya ditawarkan kepada masyarakat yang berminat berwakaf. Besarnya wakaf, tak dibatasi, bergantung pada keinginan masing-masing orang. Ia optimis, wakaf peternakan domba itu akan memperoleh sambutan luas masyarakat. Apalagi, pola serupa juga sudah diterapkan, yaitu; ketika membangun Layanan Kesehatan Cuma-cuma.

Pada tahap berikut, bibit domba yang dihasilkan peternakan dibagikan secara gratis kepada masyarakat miskin. Tentu, para peternak tidak dibiarkan memelihara sendiri ternaknya. Tetapi, DD bertanggungjawab mengajarkan tentang cara-cara beternak yang baik, menyediakan tenaga kesehatan hewan, pemberian bibit rumput, serta membantu menangani pemasarannya. Dengan cara ini, diharapkan para peternak bisa memperoleh penghasilan sesuai dengan usahanya, bahkan meningkatkan kesejahteraannya.

Pemeliharaan ternak hasil wakaf di masyarakat dilakukan secara berkelompok dengan memelihara 20 ekor domba untuk dua sampai tiga keluarga. Jumlah ini dinilai ekonomis untuk memenuhi kebutuhan sekaligus meningkatkan kesejahteraan peternak. Beternak tidak lagi sekadar usaha sampingan dan ternak akan dijual saat terdesak kebutuhan hidup. ▮ fur

Pengalaman sejumlah negara membuktikan bahwa wakaf adalah sebuah kekuatan sejak berabad lalu. Bagaimana di Indonesia yang penduduknya mayoritas Muslim.

Yang Berjaya di Seberang Sana

Sevket Pamuk, seorang intelektual asal Turki, pernah menggambarkan bagaimana wakaf menjadi salah satu kekuatan ekonomi sebuah negara. Dalam makalahnya yang disampaikan pada seminar bertajuk "*Formation and Efficiency of Fiskal States in Europe and Asia 1500-1914*" di Buenos Aires, Argentina, pada July 2002, peneliti pada *Department Ataturk Institute for Modern Turkish History and Department of Economics Bogazity University* ini, menyatakan wakaf telah mengambil peran penting dalam membesarkan Kekaisaran Ottoman Turki. Wakaf, jelasnya, telah melakukan apa yang disebutnya "*the evolution of fiscal institution*" di kekaisaran yang wilayahnya mencakup Asia dan Eropa ini. Secara ekonomi, lanjutnya, kekuatan fundamental kekaisaran ini, salah satunya, dibangun berkat sistem wakaf.



INTERNET

KAIRO: "Kota Seribu Menara" hasil wakaf.

Keberhasilan sistem wakaf pada masa Kekaisaran Ottoman, lantas tidak menjadi sisa-sisa kejayaan masa lalu yang turut runtuh seiring pudarnya kekuasaan kekaisaran yang berkuasa pada abad ke-14 ini. Karena, sistem wakaf yang berkembang pesat pada masa itu, secara tradisi diteruskan oleh negara-negara di Asia, khususnya di kawasan Timur Tengah dan Asia Selatan. Di Mesir, sistem wakaf berkembang dengan pesat dan produktif, yang digali dari potensi ekonomi masyarakat Muslim di sana. Di Asia Selatan, seperti di Bangladesh, tumbuh perbankan yang mengembangkan dana wakaf sebagai alternatif pembiayaan. Potensi serupa pun kini mulai dilirik oleh negara Asia Tenggara seperti Malaysia dan Singapura.

Mesir merupakan salah satu contoh keberhasilan dalam mengembangkan sistem wakaf produktif. Dari segi kuantitas, di Mesir, misalnya, jumlah lahan pertanian hasil wakaf masyarakat sampai dengan awal abad ke-19 mencapai sekitar sepertiga total jumlah lahan pertanian yang ada. Itu belum termasuk wakaf tanah yang dimanfaatkan untuk pembangunan gedung sekolah, masjid, rumah sakit, dan panti anak yatim. Universitas Al-Azhar di Kairo, merupakan yayasan pendidikan yang besar berkat dana wakaf masyarakat muslim negeri syekh ini. Perguruan tinggi yang menjadi *mainstream* pemikiran Islam di Timur Tengah ini, setiap tahunnya menerima wakaf bernilai jutaan dolar dari donatur dari dalam maupun luar negeri.

Menurut KH Didin Hafidhudin, wakaf produkif bisa berkembang di Mesir karena mereka berhasil memanfaatkan wakaf tersebut untuk kemaslahatan umat. ''Dampaknya dirasakan langsung,'' ujarnya kepada *Modal.* Bahkan, ungkapnya, dana wakaf yang dimiliki Al-Azhar dipinjamkan kepada pemerintah Mesir untuk membiayai kegiatan operasional pemerintahan. Model yang dikembangkan di Mesir, lanjutnya, mulai dilirik oleh beberapa negara untuk kemudian dikembangkan

di negaranya masing-masing. ''Malaysia dan Singapura telah memulainya,'' terangnya.

Lain dengan di Mesir, Bangladesh menyerap konsep wakaf dalam sistem perbankan mereka. Adalah Social Investment Bank Ltd (SIBL), Bangladesh yang menawarkan skim sertifikat wakaf tunai. Pengenalan skim sertifikat wakaf tunai diartikan sebagai Islamic Voluntary Sector yang pertama kali dalam sejarah mobilisasi dan kapitalisasi tabungan sosial di Bangladesh. Skim ini diharapkan menjadi model mobilisasi tabungan yang paling efektif dan konstan yang keuntungannya dimanfaatkan untuk investasi dan kegunaan sosial.

HENRY WIJAYA/MODAL



DR. MUSTAFA E. NASUTION: Ungkap potensi terpendam.

Skim wakaf tunai sangat signifikan dalam konteks sistem fiskal di Bangladesh saat ini, dimana sangat bergantung pada pajak tidak langsung seperti, 85 persen total pendapatan pajak di Bangladesh pada 1995-1996. Sertifikat wakaf tunai tersebut dapat mengganti sebagian pendapatan pajak untuk proyek sosial keuangan, seperti pendidikan, kesehatan, kesejahteraan sosial.

Petunjuk administrasi operasional sertifikat wakaf ini, di antaranya adalah bank akan mengelola wakaf atas nama *wakif.* Wakaf diurus secara terus menerus dan rekening wakaf akan dibuka sesuai dengan nama yang diberikan oleh *wakif. Wakif* memiliki kebebasan untuk memilih 32 tujuan yang diperkenalkan oleh SIBL atau tujuan lainnya yang diizinkan sesuai syariah, meliputi rehabilitasi keluarga, pendidikan dan budaya, kesehatan dan sanitasi, dan pelayanan sosial. Total wakaf tunai akan menghasilkan keuntungan rata-rata tertinggi (10.70 person) keuntungan yang ditawarkan oleh perbankan dari waktu ke waktu.

Lembaga finansial yang juga menggenggam dana wakaf cukup besar adalah Islamic Development Bank (IDB). Dana wakaf IDB di antaranya; US$ 220,000 untuk membangun Mahad Al-Irshad Al-Islami Girls School, Keren, Ansaba Province, Eritrea, US$ 350,000 untuk SMD General Hospital, Marawi City, Philippines, US$ 250,000 untuk perlengkapan laboratorium *Islamic Secondary School for Science, Tamale, Ghana,* US$ 400,000 untuk *University of Development Studies* (UDS), Nyankpala, Ghana, US$ 217,000 untuk pembangunan Nurul Islam School di Tumin City, Russian Federation, US$ 300,000 untuk membeli Al-Huda Islamic School di College Park, Maryland, USA, dan US$ 295,000 untuk memperbaiki kelas pada *Islamic Centre of Lausanne*, Switzerland.

Bagaimana perkembangan wakaf di Indonesia? Ekonom Universitas Indonesia, Dr. Mustafa E. Nasution, pernah menghitung potensi wakaf umat Islam di tanah air. Tak kurang Rp 3 triliun setiap tahunnya bisa diraup dari wakaf. Angka itu didasarkan pada asumsi pendapatan perkapita masyarakat kelas menengah muslim Indonesia yang jumlahnya kira-kira mencapai 10 juta jiwa. Jumlah 10 juta jiwa itu tentu saja akan terus bertambah seiring dengan pertambahan jumlah kelas menegah muslim bangsa ini, yang artinya potensi wakaf pun akan terus menggelembung setiap tahunnya.

CAIRO UNIVERCITY HOSPITAS



RUMAHSAKIT: Masyarakat membutuhkan.

Pada kenyataannya, pencapaian potensi wakaf di Indonesia jauh dari asumsi yang dikemukakan Mustafa. Pasalnya, pemanfaatan wakaf di tanah air jarang menyentuh sektor-sektor yang produktif. Hal tersebut tak lepas dari sengitnya silang pendapat mengenai bentuk wakaf di sektor produktif, dipandang dari sudut fikih agama. Hingga tak heran, bentuk wakaf yang lazim kita dapatkan umumnya berupa tanah, masjid, madrasah, dan aset tetap lainnya.

Reportase

Namun sejak 10 tahun terakhir, wacana wakaf produktif semakin mendapatkan tempat di Indonesia. Bahkan, sosialisasi wakaf telah jauh melebar ke bentuk wakaf yang paling likuid atau dikenal dengan istilah wakaf tunai. Hal ini bisa dilihat dari menjamurnya sejumlah yayasan yang mengelola dana wakaf masyarakat. Yayasan Islamic Village Tangerang dan Yayasan Paramadina adalah dua di antara yayasan di Indonesia yang menyembul ke permukaan, dan terbukti mampu hidup dan berkembang berkat dana wakaf.

Untuk itu, guna lebih mengoptimalkan potensi wakaf di Indonesia, Dawam Rahardjo beranggapan, wakaf perlu diatur oleh lembaga tersendiri. Ia merujuk pada negara tetangga Singapura dan Malaysia. ''Dengan adanya lembaga tersendiri, saya yakin, wakaf lebih bisa digunakan untuk mengentaskan kemiskinan,'' terangnya kepada *Modal.* Lantaran potensinya dalam menggalang dana dan mengentaskan kemiskinan, dia menilai, operasional wakaf harus diberikan kepada lembaga khusus. ''Harus ada lembaga yang bisa dipercaya mengelolanya,'' ujar mantan Rektor Unisma Bekasi ini.

Para *wakif*, lanjut Dawam, merasa lega dan bersyukur bila apa yang diberikan berbuah baik dan bisa dinikmati masyarakat banyak. Dawam, menjelaskan, optimalisasi wakaf bisa lebih luas dibanding zakat karena tak ada kualifikasi *mustahik* (penerima zakat). Dana wakaf, lanjutnya, bisa digunakan untuk segala kegiatan yang baik, termasuk menunjang sektor usaha bagi orang miskin, sejauh tak merugikan.

□ k. nugraha

Menakar Raksasa Ekonomi

Hitung-hitungan di atas kertas menyimpulkan bahwa potensi wakaf dapat membangun ekonomi Indonesia meraksasa. Masalahnya, bagaimana menggali dan mengelolanya.

Dulu tak ada yang melihatnya sebagai raksasa. Wakaf tak ubahnya barang antik yang memfosil. Wakaf identik dengan kuburan dan masjid yang tak bisa diutak-atik, bahkan disentuh sekalipun. Kini seiring kesadaran dan keluasan pengetahuan, wakaf —terutama wakaf produktif— diyakini sebagai raksasa ekonomi yang siap membawa Indonesia terbang dari krisis.

Dengan kemampuan setiap orang mewakafkan Rp 5.000 per bulan, dalam satu tahun terkumpul Rp 3 triliun.

Tahun lalu, tepatnya 11 Mei 2002, Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan fatwa wakaf uang/produktif. Kran wakaf tak sekadar lahan mati pun terbuka secara hukum. Langkah cermat MUI ini langsung diikuti Bank Muammalat dan Dompet Dhuafa (DD) *Republika* dengan menjadikan diri mereka sebagai *nadzir* wakaf produktif.

Lantas sejauh manakah kekuatan wakaf produktif di bumi merah putih yang diyakini sebagai raksasa ini? Untuk wakaf tanah produktif, Direktorat Pengembangan Zakat dan Wakaf Depag sedang menginvestigasi. ''Saya yakin besar itu, namun belum seluruhnya kami rekap, maklum direktorat inikan baru setahun dibentuk,'' jelas Tulus, Direktur Pengembangan Zakat dan Wakaf Depag.

Beberapa data lahan produktif yang telah masuk di Depag antara lain Riau 500 ribu, Lampung 35 ribu, Sumsel 3 ribu, Sumut 32 ribu, Jabar 35 ribu, Jatim 20 ribu, dan Kalsel 13 ribu (semuanya dalam meter persegi). Jumlah ini, jelas Tulus, kemungkinannya masih bisa bertambah. Pasalnya belum semua institusi melaporkan tanah wakafnya ke Depag. (Jumlah tanah wakaf selengkapnya lihat tabel)

Bayangkan bila tanah wakaf dengan akad bisa dikomersilkan ini diolah secara maksimal, sungguh merupakan aset tersendiri. Di atas tanah ini jelas bisa dibangun pusat perbelanjaan ataupun POM bensin. ''Ini tergantung kreativitas nadzir,'' jelas ekonom Universitas Indonesia Mustafa E. Nasution. Keuntungan yang diraup untuk kemaslahan umat tentu tidak kecil.

Universitas Islam Sumatera Utara (UISU) misalnya, yang mempunyai tanah wakaf produktif seluas 170 hektar, kabarnya sedang menjajaki kemungkinan kerjasama dengan Islamic Development Bank (IDB). Kerjasama ini tentu demi memaksimalkan pengolahan tanah tersebut.

Bila wakaf tanah produktif begitu menarik, bagaimana dengan wakaf



SEMINAR: Tonggak gerakan wakaf tunai untuk investasi.

HENRY WIJAYA/MODAL



TULUS: Direktur Pengembangan Zakat dan Wakaf Depag.

uang? ''Jelas lebih dahsyat,'' cetus Mustafa. Karena wakaf tunai ini memberikan kesempatan bagi siapa saja yang ingin berwakaf, tak seperti wakaf tanah yang memungkinkan bagi pemilik tanah. Dua tahun lalu pengelola pascasarjana UI ini melakukan penelitian potensi *cash wakaf* ini. Dalam setahun bisa terhimpun dana sebesar Rp 3 triliun. Bila dimobilisasi, jelas Mustafa, dana ini bisa menutupi 10 persen utang Indonesia pada IMF tiap tahunnya.

Secara lebih rinci Mustafa memaparkan, dengan asumsi yang cukup moderat, empat juta orang berpenghasilan Rp 500 ribu berwakaf Rp 5.000 per bulan, dalam setahun diperoleh Rp 240 miliar. Tiga juta orang berpenghasilan Rp 1-2 juta berwakaf Rp 10 ribu per bulan, dalam setahun akan terkumpul Rp 360 miliar. Dua juta orang berpenghasilan Rp 2-5 juta berwakaf Rp 50 ribu

Reportase

BWN, Sebuah Kebutuhan

Kesadaran besarnya potensi wakaf tunai yang dibarengi aksi sebagian masyarakat menjadikan dirinya *wakif*, tak terbendung lagi. Setelah DD *Republika,* Bank Muammalat, dan Badan Wakaf Produktif Bekasi pasti akan diikuti yang lainnya. Pada titik inilah Badan Wakaf Nasional (BWN) merupakan kebutuhan mendesak. ''Kalau tidak, akan semakin ruwet dan susah dikoordinasikan,'' jelas Mustafa.

Kehadiran BWN pun diyakini bakal mendorong akselerasi pemberdayaan dana wakaf. Bagaimanapun sosialisasi dan pemberdayaan secara nasional jelas akan semakin kuat, ketimbang hanya oleh komunitas atau daerah tertentu. Pun demikian belum adanya BWN tidak berarti 'haram' bagi komunitas dan daerah tertentu yang ingin mengolahnya.

''Terus saja jalan gerakan dari bawah justru lebih mengakar,'' tukas Siswadi. Meski demikian Siswadi tetap berharap kepedulian pemerintah untuk segera membuat BWN. Bila BWN terwujud, gerakan sadar wakaf tunai akan berjalan dari dua sisi, yakni dari *top to down* dan *down to top*.

Lantas bagaimanakah idealnya BWN ini bekerja? Bicara idealnya sebuah badan, jelas Mustafa, harus mempertimbangkan sisi *suply and demand*-nya. *Suplier* (wakif) menjadi tahu kemana ia harus menyalurkan dananya, sehingga dana itu ujungnya bisa sampai pada yang membutuhkannya (*demand*).

Dengan dua pertimbangan inilah idealnya BWN hanyalah berfungsi sebagai koordinator, pengawas, dan pendidik. BWN mengkoordinasi dan mengawasi keberadaan dan penyaluran dana wakaf. Fungsi kepengawasan BWN juga termasuk meminta laporan keuangan pengelolaan dana wakaf dari bank syariah ataupun nadzir lain yang dibentuk masyarakat. Sementara peran pendidik guna meningkatkan kualitas para nadzir dan mensosialisasikan peran wakaf tunai ke masyarakat.

Edwin mewanti-wanti agar BWN jangan memegang atau mengelola uangnya. Pengelola dananya diserahkan pada bank syariah. Wakif bisa menyerahkan langsung pada bank syariah yang ditunjuk. Untuk penyalurannya bank syariah tersebuat bisa bekerjasama dengan lembaga tertentu termasuk dengan memanfaatkan jaringan Kantor Urusan Agama (KUA) yang sampai ke pelosok daerah.

Namun pelibatan KUA ini bukan berarti menjadikan depag sebagai pelaksana harian. ''Ini sekadar memanfaatkan jaringannya saja,'' tandas Mustafa. Pasalnya, BWN berdiri secara independen, tidak di bawah Departemen Agama. Depag hanyalah berfungsi sebagai regulator.

Karena tujuan pendirian BWN ini sebagai pemberdayaan, maka idealnya, tambah Edwin, tak perlu membuat cabang atau badan wakaf daerah. ''*Wah*, nanti sibuk bikin cabang *dong*,'' tandasnya. Pendirian cabang juga jelas membutuhkan dana yang tidak sedikit.

Menyikapi geliat arus bawah yang begitu kuat untuk membuat BWN, Depag cukup responsif. Kini, tim yang dibentuk Depag sedang membahas RUU Wakaf. Dalam RUU inilah keberadaan BWN juga diatur. ''Bentuk idealnya? Nantilah... *kan* belum selesai dibahas,'' ujar Tulus ketika *Modal* menanyakan detailnya. Depag mengambil ancang-ancan akhir 2003, RUU tersebut sudah bisa diundangkan dan akhir 2004 BWN sudah berdiri.

▯ supriyatno yudi

per bulan, diperoleh Rp 1,2 triliun per tahun. Dan satu juta orang berpenghasilan Rp 5-10 juta per bulan berwakaf Rp 100 ribu, akan terkumpul Rp 1,2 trilun per tahun.

Hitungan serupa pun diungkapkan Tulus dan Pengawas Badan Wakaf Kota Bekasi Siswadi. Asumsi Tulus dan Siswadi sangat sederhana, dari 160 juta muslim di Indonesia, katakanlah yang bersedia menjadi *wakif* 50 juta orang. Dengan kemampuan setiap orang mewakafkan Rp 5.000 per bulan, dalam satu tahun terkumpul Rp 3 triliun.

Jelas ini bukan angka yang kecil untuk diinvestasikan. Tak terlalu berlebihan kiranya bila kelak di Indonesia semua sekolah gratis. Tentu dibiayai dana ummat tersebut, Universitas Al-Azhar Mesir adalah contohnya. Persoalannya sekarang, bagaimana menggali potensi ini?

Tentunya itu bukanlah hal yang mudah. ''Sosialisasi dan profesionalitas pengolahanlah yang berperan,'' jelas Siswadi. Sosialisasi jelas merupakan ujung tombak, pasalnya selama ini umat Islam Indonesia hanya tahu bahwa wakaf adalah tanah dan cuma untuk kuburan atau masjid.

Profesionalitas tentu merupakan tulang punggung. Dari sinilah kepercayaan masyarakat untuk berwakaf akan muncul. Tanpa adanya profesionalitas dan kepercayaan kepada *nadzir*, ekonomi negara ini sebagai "raksasa" tinggalah mimpi. Dalam rangka inilah tuntutan berdirinya Badan Wakaf Nasional (BWN) semakin gencar. Lima bulan lalu Kota Bekasi telah memulainya. Kota yang terkenal dengan gabus pucungnya ini mencatatkan diri sebagai daerah pertama yang memiliki Badan Wakaf Produktif.

 supriyatno yudi

Data Tanah Wakaf Per September 2002

No Propinsi	Jumlah tanah wakaf Lokasi	Luas (M2)	Bersertifikat (persen)
1. DI Aceh	27.511	64.176.332	48,29
2. Sumut	15.702	100.8998.713	40,64
3. Sumbar	5.296	6.512.881	73,85
4. Riau	7.449	688.977.314	42,74
5. Sumsel	6.848	5.688.774	63,89
6. Bengkulu	3.762	9.381.617	41
7. Jambi	5.773	15.314.912,41	58,17
8. Lampung	11.22	14.825.132	68,7
9. DKI Jakarta	5.653	9.831.478,23	74,16
10. Banten	-	-	-
11. Jabar	74.284	58.755.959,06	95,72
12. Jateng	81.532	51.401.621	83,14
13. DI Yogyakarta	5.828	1.892.301,10	87,54
14. Jatim	58.516	43.345.566,96	84,93
15. Kalbar	5.171	28.205.430	50,6
16. Kalteng	2.109	4.830.556	74,96
17. Kalsel	7.753	11.977.962,09	77,99
18. Kaltim	2.263	3.711.692,11	59,35
19. Sulut	2.487	3.307.508	51,23
20. Sulteng	2.691	7.184.153	65,96
21. Sulsel	9.956	28.466.621,80	77,68
22. Sultra	2.158	4.562.396	71,78
23. Bali	722	1.247.938	87,81
24. NTB	11.471	23.941.033,55	58,74
25. NTT	1.191	4.672.084,98	81,11
26. Maluku	1.906	29.066.523	48,16
27. Maluku Utara	-	-	-
28. Gorontalo	-	-	-
29. Irianjaya	209	249.871.107	61,72
30. Bangka Belitung	-	-	-
Jumlah	359.462	1.472.047.607,29	75,72

[Sumber Depag. Data yang kosong masih diolah Depag]

K.H. Didin Hafiduddin
Ketua Program Pasca Sarjana Univ. Ibnu Haldun

Investasi Perusahaan

Belakangan wacana wakaf tunai makin marak didiskusikan dan sebagian orang sudah memulainya. Bagaimana Anda melihat fenomena ini?

Wakaf tunai sebenarnya sebenarnya bukan persoalan lagi. Bahkan perlu dikembangkan agar masyarakat tidak hanya terfokus pada wakaf tanah atau bangunan. Apalagi sekarang tanah makin sedikit atau menyusut. Nah, kalau wakaf dalam bentuk uang, meski sedikit bisa dikumpulkan secara bersama. Uang ini dikumpulkan di bank syariah, misalnya. Dari sini uang diputar, lalu digunakan untuk kepentingan masyarakat miskin. Cara ini manfaatnya jauh lebih terasa dibanding wakaf tanah. Apalagi jika tanah yang diwakafkan tidak seberapa luasnya. Jadi wakaf tunai merupakan alternatif yang sangat baik.

Ada aturan dalam agama tentang wakaf tunai?

Secara umum sebenarnya wakaf itu perbuatan yang baik. Dalam agama disebut sebagai sedekah *jariyah*. Persyaratan wakaf, pertama, sangat tergantung pada akadnya. Ada orang yang mewakafkan dan ada orang yang menerima serta ada akadnya. Jadi tiga hal ini yang utama dalam persyaratan wakaf. Secara umum jika mewakafkan uang sama dengan begini. Saya mewakafkan sejumlah uang untuk lembaga ini agar dipergunakan sebagai modal orang-orang miskin, itu tidak masalah. Selain itu boleh pula mewakafkan uang tertentu untuk lembaga tertentu agar digunakan buat kebutuhan kesehatan orang miskin. Yang begini juga boleh. Seperti yang dilakukan Layanan Kesehatan Masyarakat. Selain itu masih ada kesempatan wakaf secara umum. Misalnya, mewakafkan uang Rp 100 ribu untuk kepentingan peningkatan modal kaum dhuafa. Itu sah-sah saja karena aturan wakaf tidak terlalu ketat. Hanya saja wakaf itu tidak boleh hilang atau berkurang nilainya. Makanya tidak boleh dijualbelikan yang menyebabkan sesuatu yang diwakafkan bisa hilang.

Bagaimana dengan wakaf uang yang digunakan untuk investasi di sebuah perusahaan?

Kalau perusahaan itu digunakan untuk meningkatkan taraf hidup kaum dhuafa, ya sah-sah saja. Yang tidak boleh itu kalau uang wakaf diinvestasikan untuk perusahaan lalu keuntungannya dinikmati orang-orang yang tidak berhak menerima. Misalnya, kita membangun sebuah perusahaan dari uang wakaf. Keuntungannya dipergunakan membayar SPP anak-anak orang tidak mampu, itu bagus sekali. Jadi arahnya tetap arah sosial karena wakaf itu memang arahnya ke masalah sosial.

i pada Bonafid


HENRY WIJAYA/MODAL

Jadi substansi wakaf adalah ada manfaat sosialnya, begitu?

Ya. Atau untuk perjuangan Islam, misalnya, membuat sebuah perusahaan komoditas petanian agar tersalur mudah di sutau daerah. Memang bisa fleksibel.

Ada contoh di masa Rasulullah atau sahabat tentang wakaf tunai untuk investasi perusahaan ini?

Di masa *tabi'in*, yakni generasi kedua setelah sahabat, sudah terjadi fenomena mewakafkan air susu kambing atau sapi. Selama kambing atau sapi bisa diperah susunya untuk kepentingan masyarakat, silakan saja diperah terus. Manfaat yang bisa diambil susu itu bisa diberikan pada anak-anak tidak mampu agar mereka tumbuh sehat.

Kalau di masa Rasulullah?

Pernah, ada juga yang dikenal dengan wakaf sumur. Maksudnya sumur bisa dimanfaatkan airnya oleh siapa saja yang membutuhkan.

Jika memang diperbolehkan wakaf tunai untuk investasi perusahaan, adakah aturan bentuk perusahaannya?

Yang penting perusahaan dikelola secara terbuka dan tidak memproduksi barang yang dilarang agama. Keuntungan perusahaan bukan untuk pengusahanya, tapi kepentingan orang miskin. Jadi intinya tetap untuk manfaat sosial. Makanya ada aturan tidak boleh mewakafkan sesuatu yang sifatnya pribadi. Misalnya, orang mewakafkan sesuatu pada saya pribadi, itu tidak boleh. Tapi, kalau uang yang diwakafkan untuk kepentingan masyarakat miskin di sekitar saya, itu tidak masalah. Ini pun harus ada akad wakaf yang mengikat tadi. Nah, untuk mengelola uang itu harus dilakukan secara terbuka dan benar.

Sesuatu yang diwakafkan tidak boleh berkurang. Bagaimana dengan wakaf tunai untuk perusahaan yang berisiko rugi?

Kalau pun ada diinvestasikan pada perusahaan tentu harus melewati persyaratan yang ketat. Perusahaan tidak boleh mengelola uang asal-asalan karena ini uang umat. Bahkan wakaf itu sebenarnya hak Allah. Kalau suatu benda belum diwakafkan itu *kan* masih hak adat atau manusia. Begitu diwakafkan otomatis menjadi hak Allah. Artinya, tidak boleh ada tangan-tangan yang mengambil hak dari situ untuk kepentingan pribadi. Kecuali untuk kaum dhuafa sesuai dengan akad tadi. Oleh karena itu wakaf tadi harus diinvestasikan pada perusahaan yang benar. Menurut saya, lebih baik lewat lembaga penjamin. Uang itu kita serahkan pada bank syariah dan bank syariah yang mencari perusahaan untuk investasi dari uang wakaf tunai. Bank syariah lebih memahami perusahaan mana yang baik. Lalu bank ini juga menjadi jaminan uang yang diinvestasikan. Tujuannya untuk melindungi uang dari risiko kerugian.

Jika wakaf tunai untuk perusahaan cukup memungkinkan, seberapa besar peluang dilakukan di Indonesia?

Saya melihat undang-undang wakaf sedang digodok dan mudah-mudahan segera dikeluarkan. Lepas dari itu semua, sejarah pendidikan di Indonesia, sejarah ormas Islam seperti Muhammadiyah dan NU sebenarnya dibesarkan oleh wakaf. Pesantren Gontor besar juga karena wakaf. Al Azhar, Mesir, juga hasil wakaf. Bahkan Al Azhar punya pabrik yang cukup banyak untuk beasiswa mahasiswanya. Ini semua digerakkan oleh wakaf. Saya kira manfaatnya luar biasa jika wakaf tunai untuk perusahaan ini dikelola secara baik dan profesional. Menurut saya, sekarang tinggal lebih menajamkan dari benda tidak bergerak ke sektor perekonomian.

Apakah perlu dibuat aturan perundangan tentang wakaf tunai untuk investasi perusahaan?

Saya kira perlu dibuat aturan yang mengikat karena ini masalah uang. Selalu ada peluang terjadinya penyelewengan. Makanya perlu sekali dibuat aturan yang jelas yang menjamin uang wakaf akan tetap. Dengan begitu kelalaian dan ketidakprofesionalan pengelola bisa dihindari. Saya kira pemerintah perlu membuat aturan untuk landasan wakaf ini. ▯ muhammad rofiq

Dr. Uswatun Hasanah



TARGET WAKAF

Kesejahteraan

Sepanjang sejarah Islam, wakaf berperan sangat penting dalam pengembangan kegiatan sosial ekonomi dan kebudayaan masyarakat. Di beberapa negara seperti Mesir, Yordania, Saudi Arabia, Turki, Bangladesh, wakaf selain berupa sarana dan prasarana ibadah dan pendidikan juga berupa tanah pertanian, perkebunan, *flat,* uang, saham, real estat dan lain-lain, yang semuanya dikelola secara produktif. Dengan demikian hasilnya benar-benar dapat dipergunakan untuk mewujudkan kesejahteraan umat.

Salah satu negara yang lembaga wakafnya dapat berkembang dengan baik adalah Mesir. Untuk mengembangkan wakaf yang ada, Pemerintah Mesir terus-menerus melakukan kajian tentang pengelolaan wakaf. Peraturan perundang-undangan mengenai perwakafan di Mesir juga selalu dikembangkan sesuai dengan situasi dan kondisi.

Agar wakaf dapat lebih meningkatkan perekonomian masyarakat, maka Badan Wakaf di Mesir juga membuat beberapa kebijakan, antara lain, menitipkan hasil harta wakaf di Bank Islam; mengadakan kerjasama dengan beberapa perusahaan; mengelola tanah-tanah kosong secara produktif; bekerjasama dengan berbagai perusahaan; membeli saham dan obligasi perusahaan penting.

Sedangkan hasil pengembangan wakaf di Mesir secara garis besar dimanfaatkan untuk: membantu kehidupan masyarakat, seperti fakir miskin, anak yatim, para pedagang kecil; kesehatan masyarakat yakni dengan mendirikan rumah sakit, menyediakan obat-obatan bagi masyarakat; mendirikan tempat-tempat ibadah; dan untuk mendirikan lembaga-lembaga pendidikan; mengembangkan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Di samping Mesir, Bangladesh juga sudah mengembangkan wakaf dengan baik. Meskipun wakaf sudah lama dipraktikkan di Bangladesh, namun dalam realisasinya juga banyak masalah. Oleh karena itu, menurut M.A. Mannan, perlu dilakukan reformasi bagi pengembangan manajemen dan administrasi harta wakaf terutama wakaf tunai (uang). Diharapkan, wakaf tunai dapat menjadi sarana bagi rekonstruksi sosial dan pembangunan, agar mayoritas penduduk dapat ikut berpartisipasi. Mannan berpendapat, wakaf tunai dapat berperan sebagai suplemen bagi pendanaan berbagai macam proyek investasi sosial yang dikelola oleh bank-bank Islam, sehingga dapat berubah menjadi bank wakaf. Di Bangladesh wakaf tunai memiliki arti yang sangat penting dalam memobilisasi dana bagi pengembangan wakaf properti. Sehubungan dengan hal ini, Social Investment Bank Ltd (SIBL) telah mengintrodusir Sertifikat Wakaf Tunai, suatu produk baru dalam sejarah perbankan *sector voluntary.*

Sasaran pemanfaatan dana hasil pengembangan wakaf tunai yang dikelola oleh SIBL, antara lain, adalah untuk meningkatkan standar hidup orang miskin; rehabilitasi orang cacat; meningkatan standar hidup penduduk hunian kumuh; membantu pendidikan anak yatim piatu; beasiswa; mengembangkan pendidikan moderen; mengembangkan sekolah, madrasah, kursus, akademi dan universitas; mendanai berbagai macam riset dan membangun pusat riset; mendirikan rumah sakit dan bank darah; menyelesaikan masalah-masalah sosial non-muslim; membantu proyek-proyek untuk penciptaan lapangan kerja untuk menghapus kemiskinan sesuai dengan syari'at Islam; dan lain-lain.

Sertifikat Wakaf Tunai dapat juga mengubah kebiasaan lama di mana kesempatan wakaf seolah-olah hanya untuk orang-orang kaya saja. Karena Sertifikat Wakaf Tunai (*Cash-Waqf Certificate*) seperti yang diterbitkan oleh Social Investment Bank Ltd dibuat dengan denominasi sekitar US $ 21, maka sertifikat tersebut dapat dibeli oleh sebagian besar ummat Islam, dan bahkan sertifikat tersebut dapat dibuat dengan pecahan yang lebih kecil lagi. Pada saat ini, di Bangladesh wakaf tunai sangat penting artinya dalam memobilisasi dana untuk pengembangan wakaf properti. Bagaimana dengan Indonesia? Tentunya kita harus belajar dari pengalaman pengelolaan wakaf yang telah dilakukan oleh negara-negara yang telah mengembangkan wakaf secara produktif dan harus ada komitmen bersama untuk mengembangkan wakaf produktif. ▯

Dr. Uswatun Hasanah, *Dosen Universitas Indonesia*

Liberate Your Taste

Pengusaha Muslim meluncurkan beberapa produk soft drink seiring ramainya kampanye anti-AS. Mengalahkan Coca-Cola adalah impian semu?



Sebelum Ramadhan 2002 Tawfik Mathlouthi hanyalah seorang pengelola stasion radio kecil untuk komunitas Muslim Prancis. Ia tidak dikenal kalangan luas di Paris, dan kota-kota besar lain di Prancis, juga bukan tokoh penting di kalangan warga Prancis keturunan Tunisia. Di pertengahan Ramadhan, Mathlouthi mengguncang Eropa. Wajah khas Tunisia-nya terpampang di sejumlah koran terkemuka Eropa, dan tersenyum di situs *bbc.co.uk.*

Mathlouthi tidak sedang membuat sejarah. Ia meluncurkan produk *soft drink* bermerek Mecca Cola, dan meramaikan kampanye anti-AS di kalangan Muslim Eropa, Timur Tengah, dan berbagai belahan dunia lainnya. Ia mengusung slogan: *'No more drinking stupid, drink with commitment',* yang membuat *New York Times* menurunkan artikel sinis.

''Kami berharap Mecca Cola menjadi minuman pilihan Muslim di seluruh dunia. Kita campakkan ikon kapitalisme AS bernama Coca Cola,'' ujar Mathlouthi kepada *BBC.* ''Ini semua tentang perang melawan imperliasme AS dan Zionisme Israel. Kami menyediakan barang-barang pengganti produk AS untuk negara-negara Muslim yang memboikot produk Paman Sam.''



MECCA: Menggugah emosi konsumen.

Di Inggris, tepatnya di Derby, sebelum Februari Zahida Parveen dikenal luas masyarakat Inggris keturunan Pakistan sebagai aktivis LSM yang membela hak-hak wanita. Ia pulang pergi dari dan ke Pakistan untuk mengampanyekan hak-hak wanita. Ia mendirikan pusat-pusat rehabilitasi bagi wanita yang dilecehkan, bahkan dianiaya suaminya sampai cacat. Selepas 4 Februari, Zahida Parveen bukan lagi sekadar aktivis LSM. Ia adalah penggagas lahirnya Qibla Cola, minuman ringan untuk komunitas Muslim, dan pendiri Qibla Cola Company.

Dalam bahasa yang lebih santun, Parveen juga mengampanyekan antiimperialisme AS. ''Qibla Cola adalah minuman ringan berkualitas tinggi, dan memiliki dimensi etik yang kuat,'' kata wanita yang lahir dan dibesaarkan di Inggris ini. ''Kami menawarkan sebuah alternatif bagi Muslim yang peduli terhadap semua penindasan AS terhadap negara-negara Islam.''

Seolah mengajak semua Muslim untuk tidak keranjingan Coca Cola dan Pepsi, Parveen memasang slogan ringan tapi mengena: *'Liberate Your Taste'*. ''Kami ingin cita rasa Muslim terhadap minuman ringan tidak lagi pada satu merek. Kami menawarkan yang lain,'' kata ibu tiga anak kelahiran Bradford.

Dalam sebuah wawancaranya dengan suratkabar Inggris, Parveen mengatakan; ''Saya tergerak membuat Qibla Cola ketika seseorang bertanya kepada saya haruskah kita yang tertindas terus-menerus memberikan uang kepada penindas.'' Parveen tidak sekadar bicara. Sejak kampanye boikot produk-produk AS menggema di daratan Inggris, Muslim di seluruh Britania menolak menenggak Coca Cola dan Pepsi namun mereka menuntut hadirnya produk serupa sebagai solusi. Parveen mengatakan terdapat Muslim Inggris berasumsi membeli Coca Cola sama halnya dengan memberi uang kepada penindas penduduk Palestina dan Muslim lainnya.

Mathlouthi dan Parveen adalah dua dari sedikit Muslim yang tidak sekadar anti dan melancarkan aksi boikot produk-produk imperialisme Yankee. Keduanya bukan yang pertama memanfaatkan sentimen anti-AS yang marak di Timur Tengah setelah AS meletakkan stigma buruk kepada semua Muslim, dan mendukung Israel yang tak henti membunuhi penduduk Palestina. Sebelumnya, seorang usahawan Iran meluncurkan Zamzam Cola. Pada saat bersamaan, di Bahrain muncul Star Cola. Zamzam Cola berhasil membasahi tenggorokan masyarakat Arab Saudi, Mesir, dan negara-negara Arab Afrika lainnya. Di kawasan Teluk, Star Cola bisa dijumpai di hampir semua toko, menggantikan Coca Cola yang tidak lagi dilirik masyarakat Muslim.

Namun, yang dilakukan Mathlouthi dan Parveen cenderung luar biasa. Mathlouthi melancarkan serangan ke pasar produk AS di Eropa. Sedangkan Parveen menohok imperialisme AS di negeri sekutu kentalnya. Prancis selama ini dikenal sebagai pusat distribusi barang-barang AS ke Eropa Barat. Sementara Inggris diidentifikasi pengamat politik sebagai *deputy sheriff* Paman Sam yang mengamankan semua bisnis AS di tempatnya. Jumlah Muslim Inggris yang mencapai tiga juta jiwa, dan di Prancis yang mendekati angka lima juta, merupakan pasar potensial bagi Coca Cola. Kini, Mathlouthi dan Parveen mengakhiri dominasi Coca



MATHLOUTHI: Optimis.

Cola di lidah masyarakat Muslim di kedua negara itu.

Mathlouthi dan Parveen menjadikan Muslim Prancis dan Inggris sebagai *captive market*. Keduanya relatif berhasil. Ini terlihat dari sambutan luar biasa masyarakat Muslim di kedua negara itu. Di pasar-pasar swalayan, dan toko-toko kecil di pinggir jalan sepanjang St. Denis, Paris, Mecca Cola bersanding dengan Coca Cola dan Pepsi, dan ditawarkan dengan harga yang sama. Di semua pemukiman Muslim di London, Derby, Bradford, dan kota-kota lain di Irlandia dan Skotlandia, Qibla Cola nangkring di etalase.

''Hanya dua bulan setelah diluncurkan, kami mendapat pesanan dari negara-negara Skandinavia, Jerman, Italia, Belgia, dan Spanyol,'' kata Mathlouthi. ''Mecca Cola ternyata bukan lagi untuk masyarakat Muslim yang anti-AS, tapi untuk semua yang memprotes kebijakan luar negeri Washington di Palestina dan Timur Tengah.''

Kabar terakhir menyebutkan Mecca Cola segera masuk ke AS. Louiza Chennoub, direktur pemasaran Mecca Cola, mengatakan menerima pesanan dari komunitas Muslim di California, Florida, dan New York. ''Sebelum Idul Fitri kami juga menerima faksimil dari Australia, Vietnam, dan beberapa negara Afrika Utara. Mereka ingin Mecca Cola segera hadir di hadapan masyarakatnya,'' kata Chennoub.

Ketika kali pertama diluncurkan Ramadhan lalu, Chennoub hanya menargetkan menjual 500 ribu botol ukuran satu liter selama Ramadhan. Namun pada bulan berikutnya, produksi meningkat menjadi 700 ribu botol. Lebih setengahnya dikonsumsi Muslim Prancis, dan sisanya dikapalkan ke Inggris dan negara-negara Eropa yang menyimpan komunitas Muslim.

Mathlouthi tidak sekadar menjual produknya. Bersama Chennoub, ia kerap mengatakan kepada masyarakat bahwa 10 cent euro dari setiap botol Mecca Cola yang terjual akan disumbangkan kepada penduduk Palestina yang tertindas di kaki Israel, dan 10 cent lainnya diberikan ke LSM lokal. ''Tujuan kami tidak sekadar mencari keuntungan, tapi menggugah kepedulian Muslim di seluruh dunia,'' tutur Chennoub.

Tidak sekadar melawan Coca Cola. Musim semi mendatang Mathlouthi berencana meluncurkan Halal Fried Chicken (HFC) untuk mengimbangi, atau mengalihkan kebiasaan Muslim Prancis mengonsumsi ayam goreng Kolonel Sanders yang populer dengan merek Kentucky Fried Chicken (KFC). Berbeda dengan Mecca Cola, HFC kemungkinan diluncurkan di Kairo, dan beberapa kota di Mesir. Setelah itu, dengan sistem *franchise,* HFC diharapkan tumbuh di banyak tempat di Timur Tengah.

''Kami sedang berunding dengan investor di Mesir. Insya Allah, Maret mendatang HFC akan hadir di Mesir,'' ungkap Mathlouthi.

New York Times menyambut Mecca Cola dengan sedikit sinis. Mengutip seorang pemilik toko *soft drink* di Paris, satu dari tiga koran terbesar di AS itu menulis; Mengalahkan Coca Cola adalah impian semu. Jika ingin meraih pasar yang masih kosong, mungkin bisa saja. Ahmed Sagheir, seorang pemilik toko roti di kawasan Muslim Saint Denis, Paris, mengatakan; ''Mecca Cola menarik minat banyak orang untuk mencicipinya, tapi saya tetap menjual Coca Cola,'' ujarnya. ''Coca Cola luar biasa. Sulit bagi minuman lain mengalahkannya.''

Mathlouthi dan Mecca Cola memang sangat agresif menyambangi pasar Eropa. Namun Parveen cenderung lebih memfokuskan pada pasar Muslim Inggris. Ia mengatakan target pertama pemasaran Qibla Cola terbatas pada tiga juta Muslim di Inggris. Jika Mecca Cola berjanji menyumbangkan sebagian penghasilannya untuk LSM lokal, Parveen mengajak Islamic Aid —organisasi nirlaba di Inggris— menjadi distributor.

Islamic Aid memiliki jaringan kuat di Inggris, dan berbagai belahan dunia lainnya. Parveen berharap jika pasar Inggris telah relatif tergarap, ia akan melebarkan sayapnya ke Timur Tengah, Afrika, Asia Selatan, Timur Jauh, dan bagian dunia Muslim lainnya. Ia juga ingin bersaing secara sehat dengan Zamzam Cola dan Star Cola di pasar Timur Tengah. Saat ini, Zamzam Cola masih memimpin dengan total penjualan mencapai 10 juta botol per bulan.

Berbeda dengan Mathlouthi, Parveen tidak hanya peduli pada nasib Muslim Palestina tapi juga sedih melihat kematian yang kerap menghampiri Muslim Chechnya, penolakan hak-hak Muslim oleh pemerintah India, dan gregetan dengan libido perang AS. ''Insya Allah Qibla Cola bisa sedikit meringankan penderitaan mereka,'' katanya.

□ t. setya



ZAMZAM: Lebih dahulu menbanjiri pasar.

TURUN TAPI TETAP MEMIMPIN

Alexander B. Cummings, presiden Coca Cola Africa, gagal menyembunyikan rasa gundahnya. Sejak pertengahan 2002, atau ketika aksi boikot produk-produk AS meluas ke seluruh negara Timur Tengah dan Afrika Utara, omzet Coca Cola terus menurun. Terakhir, menurut sejumlah surat kabar Timur Tengah, penjualan Coca Cola merosot sampai 40 persen. ''Bisnis kami benar-benar terpukul oleh aksi boikot ini,'' katanya kepada seorang analis seperti dikutip *New York Times.*

Coca Cola tidak sendiri. Fanta dan Sprite, dua turunan Coca Cola, juga mengalami nasib serupa. Pepsi dan beberapa *soft drink* asal AS lebih menderita. Di luar produk minuman ringan, restoran *franchise* McDonalds, Hardee's, Starbuck, dan Kentucky Fried Chiken (KFC) di seluruh Timur Tengah dan Malaysia terpukul.

Di Palestina dan Lebanon, Coca Cola dan Pepsi diidentikkan dengan pembantaian. Televisi Fadlallah yang dioperasikan muslim garis keras Hezbollah menggunakan bayi Palestina yang mati dibantai Israel sebagai model iklan provokatif untuk mengajak masyarakat memboikot Coke dan Pepsi.

Di Teluk Persia, Coca Cola terpukul setelah Sheik Yusuf al-Qaradawi — ulama terkemuka— mengeluarkan fatwa bahwa seluruh produk AS harus dilihat sebagai produk Israel, dan terlarang bagi dunia Islam. Sedangkan di Riyadh, Sheik Omar bin Saeed al-Badna menyerukan boikot seluruh produk makanan dan minuman ringat AS. ''Aksi boikot produk AS akan sangat berarti bagi bisnis Arab Saudi dan Lebanon, dan akan menaikkan popularitas produk minuman lokal,'' katanya.

Memang tidak ada angka pasti seberapa banyak Coca Cola kehilangan omzetnya. Seorang pejabat pemerintah Maroko mengatakan Coca Cola kehilangan omzet lebih dari setengah. Sedangkan di Uni Emirat Arab, Star Cola merebut 40 persen pangsa pasar Coca Cola





hanya dalam tiga bulan.

Namun *ajb.com* melaporkan Panamerican Beverages (Panamco) —*bottler* Coca Cola terbesar yang berbasis di Miami— hanya mengeruk pendapatan 17,6 miliar pada kuarter keempat 2002, jatuh 33 persen dibanding periode yang sama tahun 2001. Penghasilan bersih selama 2002 hanya 33,2 juta dolar, anjlok 72 persen lebih dibanding tahun sebelumnya.

ngalami peningkatan pendapatan cukup signifikan.

Coca Cola, Pepsi, dan semua produk *baverages* AS berusaha melawan boikot ini dengan mengatakan; Aksi ini hanya akan merusak bisnis lokal negara-negara Arab. Seorang eksekutif Coca Cola mengatakan operasional Coke di Timur Tengan dijalankan pekerja dan manajer lokal. Pabrik Coca Cola, katanya, juga menggunakan bahan dasar yang dipasok perusahaan setempat.

''Sebagai contoh, *bottling* Coca Cola dilakukan mitra lokal. Pabrik terletak di Ramallah —wilayah otoritas Palestina— dan mempekerjakan 320 orang,'' kata Steve LeRoy, direktur komunikasi Coca Cola untuk Eropa Tengah, Eurasia, dan Timur Tengah. ''Kami mempekerjakan banyak orang dibanding perusahaan lain.''

LeRoy mengakui boikot berdampak luar biasa bagi Coca Cola. Namun ia tidak menyebut seberapa banyak omzet yang hilang. Sedangkan Samer Tawil, direktur jenderal Kemenerian Perdagangan dan Industri Jordan, mengatakan boikot itu berdampak pada hilangnya lapangan pekerjaan bagi sekian ribu penduduk lokal dan investor lokal.

Di Inggris, setelah Mecca Cola dan Qibla Cola merambah pasar, Martin Noris —direktur komunikasi untuk kawasan Inggris Raya— berusaha mengatasi aksi boikot. Ia mengatakan perusahaannya tidak terlibat dalam urusan agama dan politik. ''Saya kira konsumen cukup jernih untuk memilih minuman yang diinginkan. Pilihan mereka tidak akan dipengaruhi kebijakan politik luar negeri AS,'' kata Norris.

Di Prancis, juru bicara Coca Cola Enterprises mengatakan tidak khawatir dengan masuknya Mecca Cola. Ia mengatakan di jalan-jalan di Paris, Mecca Cola ukuran satu liter dijajakan dengan harga 1.50 euros, sedangkan Coca Cola 1.20 euro. Selisih harga inilah yang membuat Coca Cola bisa lebih unggul.

Namun eksekutif Coca Cola Enterprises lainnya mengatakan; ''Kami terganggu dengan kehadiran Mecca Cola. Kami juga merasa ini semua akibat boikot berkepanjangan.'' Semula Coca Cola berniat menuntut Mecca Cola ke pengadilan karena menggunakan semua atribut kemasannya. Namun, pihak Coca Cola tidak yakin tindakan itu akan banyak membantu bisnisnya.



Penurunan pendapatan menyebabkan Panamco kemungkinan dilebur ke dalam Coca Cola Fensa, *bottler* terbesar kedua. Kesepakatan merger senilai 3,6 miliar dolar itu diharapkan rampung pada kuarter kedua tahun ini. Pukulan Panamco terjadi setelah krisis di Venezuela, dan menggilanya Zamzam Cola di Timur Tengah. Di Venezuela, Panamco kehilangan 32 persen omzet. Sedangkan di kawasan Teluk Persia negara-negara Muslim lainnya, Panamco kehilangan hampir seluruh pasarnya.

Ketika Coca Cola, Pepsi, dan semua *soft drink* AS kehilangan pasar, McDonalds harus menutup sejumlah *franchise*-nya. Di Amman, ibukota Jordan, dua gerai McDonalds terpaka ditutup setelah tidak ada lagi masyarakat yang datang. Salah satu gerai terletak di dekat pemukiman pengungsi Palestina.

Di Dubai, McDonalds, Kentucky Fried Chickens (KFC), dan Hardee's, mengalami penurunan pengunjung sampai lebih setengah dari biasanya. Sedangkan restoran-restoran lokal me-

Ketika Coca Cola, Pepsi, dan semua *soft drink* AS kehilangan pasar, McDonalds harus menutup sejumlah *franchise*-nya.

Semula Mecca Cola hanya disalurkan ke toko-toko di kawasan pemukiman Muslim. Tapi, gebyar peluncurannya dan semangat anti-AS yang terkandung di dalam bisnis itu menyebabkan sejumlah toko swalayan besar di Paris ikut-ikutan menjualnya.

Secara keseluruhan, meski telah berbulan-bulan dihantam aksi boikot dan makin banyaknya pesaing, pihak Coca Cola mengatakan masih tetap memimpin pasar *soft drink* dunia. Omzet Coca Cola, menurut sejumlah surat kabar AS, berjumlah 40 juta botol per tahun. Artinya, setiap jam akan ada 8 ons Coca Cola yang ditenggak umat manusia di muka bumi ini.

□ t. setya



Minoritas Tak Harus Tertindas

MUSLIM KANADA: Menyerbu restoran yang khusus menyediakan makanan halal.

Meski sekian kali mendapat perlakukan diskriminatif, Muslim Kanada — terhimpun dalam Islamic Society of North America (ISNA) — memperlihatkan jati dirinya sebagai masyarakat tahan banting.

Kehidupan komunitas Muslim di Kanada mungkin tak bisa dilepaskan dari keha-diran Islamic Society of North America (ISNA) Kanada. Organisasi ini menjadi salah satu tulang punggung aktivitas Mulsim di negara tetangga Amerika itu. ISNA merupakan wadah kegiatan komunitas Muslim dari berbagai negara yang hidup di Kanada.

Sebagai wadah masyarakat yang disatukan agama, tak aneh jika solidaritas Muslim kian kental dalam dua tahun terakhir. Perlakuan kurang simpatik dan cenderung diskriminatif masyarakat sekitarnya, membuat komunitas ini menemukan jati dirinya. Peristiwa dua tahun silam bisa dijadikan contoh saat muslimah berjilbab terganjal masuk dunia kerja.

Peristiwa itu terungkap dalam sebuah laporan yang dirilis tahun lalu oleh Judy Vashti Persad. Sosiolog ini mempelajari

kecenderungan perusahaan yang hendak menerima tenaga kerja terhadap muslimah berjilbab. Dalam peneltian Persad membentuk tiga tim dengan masing-masing terdiri dua orang perempuan.

Masing-masing mengirim surat lamaran kerja pada 16 instansi berbeda di Toronto, Kanada. Yang dituju outlet makanan siap saji, toko retail, pabrik garmen, perdagangan umum, dan perusahaan jasa. Mereka dibekali semua persyaratan untuk bekerja di Kanada. ''Tak ada satu persyaratan pun yang diabaikan,'' kata Persad.

Hasil penelitian Persad tersaji sebagai berikut. Perempuan tanpa jilbab segera diminta mengisi lowo-ngan kerja yang mereka lamar. Jumlahnya mencapai 62,5 persen dari total pelamar. Sedang pelamar berjilbab banyak yang ditolak. Kalau pun ada yag diterima jumlahnya hanya 12,5 persen. ''Jadi tampak sekali perlakuan berbeda itu,'' kata Persad dalam rilis yang dibuat tahun silam.



buku. Layaknya sebuah toko, unit ini menyediakan kebutuhan bacaan komunitas Muslim. Baik buku asli penulis Muslim lokal maupun buku terjemahan seperti *Tafsir Ibnu Katsir* dan buku *To Be A European Muslim* karya Tariq Ramadan.

Meski bergerak di berbagai bidang sosial, ISNA Kanada menyadari pentingnya investasi sumber daya manusia. Selain memiliki lembaga pendidikan setingkat SMU, ISNA Kanada memberikan beasiswa bagi siswa berprestasi. Beasiswa ini hasil kerjasama dengan Islamic Development Bank (IDB).

Kini ISNA Kanada sedang membuka pendaftaran beasiswa ku-liah untuk periode 2002-2003. Studi yang akan di-subsidi meliputi ilmu kedokteran, matematika, farmasi, biologi, teknik, pertanian, penyiaran, kelautan, ekonomi, kehu-tanan, sampai jurnalistik. ''Disiplin ilmu ini amat penting bagi perkembangan umat Islam,'' kata

seperti ini tak heran jika perputaran beasiswa yang dikelola ISNA Kanada tak pernah menyusut.

Beragam program yang ditawarkan ISNA Kanada ternyata membawa dampak positif bagi perkembangan komunitas Muslim di negara tetangga Amerika ini. Meski perlakuan diskriminasi pernah diterima, mereka tak pernah menyusutkan aktivitas. ''Kami ingin mengembangkan Islam yang mampu diterima masyarakat modern,'' kata Şaleha Khan.

Menjadi masyarakat minoritas tak membuat komunitas Muslim Kanada terpuruk. Kondisi tadi justru memicu mereka bangkit dan menunjukkan jati dirinya. ''Dengan niat benar dan ikhlas, kita bisa sejajar dengan masyarakat lain,'' kata Saleha.

Sampai saat ini jumlah Muslim di Kanada menacapai 600 ribu orang yang tersebar di berbagai kota. Aktivitas utama dipusatkan di 60 masjid besar dan kecil. Lima masjid terletak di Ottawa. Pada setiap kota rata-rata memiliki lebih dari lima masjid. Masjid pertama yang dibangun adalah Mesjid Al Rashid .

ISNA Kanada memiliki beberapa program komersial untuk menunjang aktivitasnya, yang dijalankan secara profesional, sehingga mampu menghidupi diri sendiri.

Perlakuan berbagai instansi itu menjadi salah satu topik bahasan komunitas Muslim yang tergabung dalam ISNA Kanada. Meski tidak sampai mengambil langkah hukum, wadah ini menjadi tempat pengaduan. Dalam wadah ini terhimpun berbagai aktivitas untuk membantu kebutuhan dan kesulitan Muslim. ''Kita menampung keluhan dan berupaya mencari solusi terbaik,'' kata Saleha Khan, Koordinator Canadian Association for Islamic Relations (CAIR). Badan ini merupakan salah satu unit kerja dalam lingkungan ISNA Kanada.

Lebih jauh, wadah komunitas Muslim ini tidak hanya memberi advokasi. Beragam aktivitas dirancang untuk meningkatkan taraf hidup Muslim. ISNA Kanada bahkan memiliki beberapa program komersial untuk menunjang aktivitas, yang dijalankan secara profesional, sehingga ISNA Kanada mampu menghidupi diri sendiri.

Salah satu unit yang cukup digemari adalah Islamic Book Service (IBS) Kanada. Unit ini ibarat sumur pengetahun bagi mereka yang membutuhkan

Mohammad Asraf, direktur utama Program Beasiswa ISNA Kanada.

Sampai saat ini ISNA Kanada baru memberikan beasiswa untuk siswa Muslim Kanada. Lama beasiswa masih dibatasi hingga satu tahun pertama studi. Besarnya maksimum sekitar 7.000 dolar Amerika. ''Sesuai dengan kemampuan kita sekarang,'' kata Asraf. Selain itu perguruan tinggi tujuan adalah yang berada di Kanada atau negara anggota IDB.

Beasiswa ini merupakan pengikat bagi mahasiswa Muslim untuk mengembangkan kemajuan Islam di Kanada. Meski dana yang diberikan berbentuk beasiswa, mahasiswa penerima diberi beban untuk mengembalikannya. Waktu pengembalian biasanya ketika mahaiswa lulus dan memiliki pekerjaan tetap.

Beasiswa dikembalikan ke ''The Canadian Islamic Trust Foundation'', sebuah unit kerja di bawah ISNA Kanada. Dana yang kembali diolah untuk diberikan pada siswa yang berikut yang membutuhkan. Dengan sistem

Terletak di Edmonton, Alberta yang dibangun pada 1938. Selain itu komunitas Muslim Kanada memiliki lembaga pendidikan, pusat kesehatan, dan pelayanan sosial.

Bagi Muslim Kanada, kota Ottawa adalah sejarah yang tak terpisahkan. Kehadiran Muslim tak lepas dari keluarga Abdul Wahab, seorang imigran Lebanon yang menetap di Ottawa pada 1903. Sejak itu anak cucu Wahab lahir dan tumbuh negara tetangga Amerika ini. Perkembangan selanjutnya adalah bukti kerja keras dan keseriusan sehingga memiliki wadah sebesar ISNA Canada.

Kini ISNA Kanada mulai membuktikan mereka bukanlah masyarakat minoritas yang menutup diri. Prestasi yang digapai patut dibanggakan. ISNA Kanada mampu mandiri karena menjadi organisasi non-profit yang mendahulukan kepentingan bersama. ''Kalau kepentingan pribadi didahulukan, jangan harap komunitas ini akan besar,'' kata Asraf. ■ muhammad rofiq

INTERAKTIF

Bukan Tanah *Tok*

Pertanyaaan:

Akhir-akhir ini saya mendengar istilah wakaf tunai. Hal ini membuat saya bertanya-tanya. Sepengetahuan saya, wakaf itu adalah untuk harta tidak bergerak seperti tanah dan bangunan. Apakah wakaf dapat juga diberikan dalam bentuk-bentuk lainnya?

Jawaban:

Dari segi hukum fikih, wakaf tergolong ke dalam akad *tabarru'*, yakni akad kebaikan (*gratuituous contracts*). Tujuan akad tabarru adalah mendapatkan imbalan Allah, bukan imbalan manusia. Akad *tabarru'* ini harus dibedakan dari akad *tijarah* (*commercial contract*), yakni akad bisnis yang bertujuan komersil. Contoh akad tijarah adalah jual-beli, sewa-menyewa, investasi dan lain-lain. Sedangkan contoh akad *tabarru'* adalah *qard*, hibah, sadaqah, *hiwalah*, termasuk wakaf.

Dari segi bahasa, wakaf berasal dari kata kerja bahasa Arab *waqafa* yang berarti menghentikan, berdiam di tempat atau menahan sesuatu (ingat 'wukuf' di Arafah, yakni berdiam di Arafah pada saat ibadah haji). Sedangkan dari segi istilah hukum *syara'*, wakaf adalah menahan harta yang mungkin diambil manfaatnya tanpa menghabiskan atau merusakkan bendanya (*ain*-nya) dan digunakan untuk kebaikan (*Subulu-s Salam*, Juz 3, Muhammad bin Ismail ash-Shan'aniy). Pengertian menahan di sini maksudnya adalah menahan sesuatu benda yang kekal zatnya untuk diambil manfaatnya. Pengertian menahan benda yang kekal zatnya inilah yang membedakan wakaf dari akad-akad lainnya seperti infaq, sadaqah atau hibah.

Sebenarnya, wakaf dapat dilihat sebagai suatu bentuk sedekah/hibah juga, tetapi dengan ciri-ciri tertentu yang membedakannya. Dalam sedekah/hibah, objek sedekah/hibah diberikan kepada dan dimanfaatkan oleh si penerima sedekah/hibah itu. Jadi, barang dan sekaligus manfaat dari barang itu menjadi milik dan dinikmati oleh si penerima sedekah/hibah tersebut. Oleh karena itu, si penerima sedekah/hibah boleh menghabiskan sendiri barang itu, atau memberikannya lagi, atau bahkan menjual barang sedekah/hibah tersebut kepada orang lain.

Sementara itu dalam wakaf, objek wakaf dikembalikan kepemilikannya kepada Allah. Karena barang wakaf tersebut menjadi milik Allah, maka barang wakaf itu tidak boleh dihabiskan, diberikan, atau bahkan dijual lagi kepada pihak lain. Zat dari barang wakaf tersebut ditahan (*waqafa*), baik kepemilikannya maupun nilainya. Karena itu pula maka objek wakaf adalah barang yang kekal zatnya, yakni untuk mencegah terjadinya kemerosotan nilai objek wakaf tersebut.

Ikhtisar persamaan dan perbedaan antara wakaf dengan sedekah/hibah

Wakaf	Shadaqah/Hibah
Menyerahkan kepemilikan suatu barang kepada pihak lain	Menyerahkan kepemilikan suatu barang kepada pihak lain
Hak milik atas barang dikembalikan kepada Allah	Hak milik atas barang diberikan kepada penerima shadaqah/hibah
Objek wakaf tidak boleh diberikan atau dijual kepada pihak lain	Objek shadaqah/hibah boleh diberikan atau dijual kepada pihak lain
Manfaat barang biasanya dinikmati untuk kepentingan sosial	Manfaat barang dinikmati oleh penerima shadaqah/hibah
Objek wakaf biasanya kekal zatnya, contohnya tanah	Objek shadaqah/hibah tidak harus kekal zatnya
Pengelolaan objek wakaf diserahkan kepada administratur yang disebut nadzir/mutawalli	Pengelolaan objek shadaqah/hibah diserahkan kepada si penerima

Untuk menjamin bahwa objek wakaf ini dikelola dengan baik dan agar dapat terus-menerus memberikan manfaat kepada umum, maka ditunjuklah seorang administratur untuk mengelola objek wakaf ini. Administratur ini disebut *nadzir* wakaf/mutawalli. Posisi sebagai *nadzir* ini tidak boleh dipegang oleh orang yang memberikan wakaf.

Dasar hukum wakaf

Sebenarnya al-Quran tidak secara jelas dan tegas menyebutkan perintah wakaf. Namun beberapa ayat yang memerintahkan manusia berbuat baik untuk kepentingan masyarakat dipandang oleh para ulama sebagai dasar wakaf (*Sistem Ekonomi Islam*, Zakat dan Wakaf, M. Daud Ali, 1988). Ayat-ayat itu di antaranya adalah QS 22:77, Qs 2:267, dan Qs 3:92.

Dasar hukum wakaf yang lebih jelas ditemukan dalam hadits dan praktik nabi dan para sahabat. Salah satu hadits menyebutkan bahwa ''Apabila mati anak Adam, maka terputuslah semua amalnya kecuali tiga hal, yaitu sedekah jariah, ilmu yang bermanfaat, dan anak yang saleh yang mendoakannya'' (HR Muslim). Sedekah jariah adalah sedekah

Adiwarman A Karim, *Presiden Direktur Karim Business Consulting*

yang mengalir terus, dan para ulama menafsirkannya sebagai wakaf.

Hadits lain menceritakan bahwa Umar r.a. memperoleh sebidang tanah di Khaibar. Beliau menghadap nabi dan bertanya; ''Aku telah memperoleh sebidang tanah di Khaibar yang belum pernah kuperoleh sebaik itu, lalu apa yang akan Engkau perintahkan kepadaku?'' Rasulullah bersabda: ''Jika suka, engkau tahanlah pokoknya dan engkau gunakanlah untuk sedekah (jadikanlah wakaf).'' Kata ibnu Umar: ''Lalu Umar menyedekahkannya, tidak dijual 'pokoknya', tidak diwarisi dan tidak pula diberikan kepada orang lain.''

Sedangkan praktik wakaf yang pertama dilakukan dalam sejarah Islam adalah pembangunan Masjid Quba pada zaman Nabi. Selanjutnya praktik inipun diteruskan oleh para sahabat, di antaranya oleh Utsman bin Affan yang membeli sumur di kota Madinah. Sumur itu beliau wakafkan untuk kepentingan umum, namun beliau sendiri memanfaatkan airnya itu untuk keperluan sehari-hari (M. Daud Ali, 1988).

Peran Wakaf

Sektor "derma" (infak, sedekah, waqaf, dan sejenisnya) ternyata mempunyai peran yang besar dalam membentuk GDP suatu negara. Dalam 10 tahun terakhir ini (1990-1999) di Amerika Serikat, sektor derma ini mencapai 6,8 persen GDP dengan total penerimaan US$ 315,9 miliar. Dengan kurs Rp 10.000/USD, angka ini berarti Rp 3.159 triliun. Nah, bandingkan dengan RAPBN Indonesia tahun 2001 yang hanya berjumlah sepersepuluhnya yaitu Rp 315,75 triliun. Sektor ini dapat menyerap tenaga kerja sebesar 9,3 juta orang yang berarti 6,7 persen total pekerja di Amerika Serikat. Penggunaan dana derma tersebut terutama digunakan untuk pelayanan kesehatan, pendidikan, kantor layanan sosial dan sipil, kesenian dan kebudayaan.

Di Perancis, pemerintah menyadari bahwa upaya pemerintah saja tidak cukup untuk menanggulangi kemiskinan. Kegagalan pemerintah Perancis dalam penanganan tuna wisma di Perancis yang dalam musim dingin yang sangat buruk pada 1993 telah menimbulkan korban jiwa, membawa Perdana Menteri Perancis Edouard Balladure pada suatu kesimpulan bahwa "natural solidarity must overpower government intervention".

Waqaf telah memainkan peranan yang besar dalam masyarakat Islam seperti tampak dalam data ini:

- Tujuh puluh lima persen lahan yang dapat ditanami di Daulah Turki Ustmani merupakan tanah waqaf.
- Di Aljazair, di masa penjajahan Perancis pada pertenga han abad ke 19, setengah lahan yang ada adalah tanah waqaf.
- Di Tunisia, pada periode yang sama sepertiga lahan yang ada adalah tanah waqaf.
- Di Mesir pada tahun 1949, sekitar seperdelapan dari lahan pertanian adalah tanah waqaf.
- Di Iran pada tahun 1930 sekitar 30 persen lahan yang dapat ditanami adalah tanah waqaf.

Sebuah kajian yang meliputi 104 yayasan waqaf di Mesir, Suriah, Palestina, Turki, dan Anatoly Land, dalam kurun waktu 1340-1947, berkesimpulan bahwa bagian terbesar (93 persen) waqaf dalam bentuk real estat:

- 58 persen dari waqaf terkonsentrasi di kota besar yang terdiri dari toko, rumah, dan gedung.
- 35 persen dari waqaf terkonsentrasi di desa kecil yang terdiri dari lahan pertanian, perkebunan, dan taman.
- Tujuh persen sisanya dalam berbagai bentuk, yang didominasi oleh waqaf berbentuk uang yaitu sejumlah 5,5 persen.

Waqaf Di Amerika Serikat

Untuk memenuhi kebutuhan kaum muslim di Amerika Serikat, khususnya di New York, Kuwait Awqaf Public Foundation (KAPF) memberikan sejumlah waqafnya untuk pembangunan lahan yang dimiliki oleh the Islamic Cultural Center of New York (ICCNY). Sebagai lembaga pengelola waqaf, KAPF menghimpun dana-dana zakat, infak, sedekah, dan pendapatan dari investasi-investasi yang sesuai syariah. Gedung ICCNY ini 80 persen akan disewakan untuk keperluan komersil, sedangkan 20 persennya akan disediakan untuk kepentingan mereka yang tidak mampu. Proyek senilai US$ 95 juta ini dilaksanakan dengan pertimbangan bisnis dan melibatkan Al Manzil Islamic Financial Services yang merupakan divisi the United Bank of Kuwait.

Jadi meskipun bentuknya waqaf, namun KAPF sangat mempertimbangkan aspek bisnis agar investasinya dapat menghasilkan pendapatan yang selanjutnya memperbesar dana waqaf yang mereka kelola. Hal yang sama juga dilakukan oleh Uganda Muslim Supreme Council, baik secara langsung atau melalui Industrial and Commercial Holdings (ICH) yang didirikan oleh Council tersebut. Selain mengelola wakaf masjid, layanan sosial, dan rumah sakit, ICH juga mengelola waqf-waqf usaha penerbitan, delapan lahan perkebunan, satu pabrik amplop, satu pabrik sikat, empat peternakan sapi, yang luasnya bervariasi dari 1- 4 mil persegi, dengan total 5.000 sapi, rumah, dan perkantoran.

Demikianlah perkembangan praktek wakaf dalam berbagai negara Islam. Konsepsi bahwa objek wakaf adalah tanah dan bangunan tidak keliru, tetapi tidak sepenuhnya benar pula. Karena ternyata objek dan penggunaan dana wakaf itu dapat juga diberikan dalam bentuk aset tetap lainnya, termasuk wakaf dalam bentuk uang dengan tujuan untuk membeli aset tetap yang produktif. Dalam beberapa kitab fikih, bahkan disebutkan bahwa wakaf dapat juga diberikan dalam bentuk hewan ternak. Dikembangkannya wakaf uang memberikan kesempatan untuk orang yang ingin berwakaf tetapi tidak cukup memiliki kemampuan untuk itu. Dengan wakaf uang, orang tetap dapat melakukan wakaf dengan denominasi yang lebih kecil, yakni misalnya Rp 1 juta atau 2 juta. ▯

Pertanyaan: interaktif@modalonline.com

HSBC Amanah Finance Tampil Beda

Pertumbuhan perbankan syariah tampaknya tidak bisa dibendung. Bukan hanya di berbagai negara dengan penduduk masyoritas Muslim. Di beberapa negera Eropa keelokan bank tanpa bunga ini tak ubahnya gadis desa. Berbagai kalangan di berbagai seminar internasional antusias menelisik plus-minus sistem keuangan berdasarkan syariah Islam. Bahkan tak sedikit peserta seminar berasal jauh dari negeri seberang.

Pesona itu merangsang Hongkong-Shanghai Bank Coorporation (HSBC) untuk datang meminang si gadis desa. Pada Februari tahun lalu sejumput rencana diresmikan. Kelompok HSBC memberi kado istimewa dengan membuka layanan pendanaan berbasis syariah. Nama yang disematkan adalah HSBC Amanah Finance. Dipasarkan dengan label HSBC Amanah Invesment Fund, layanan ini menawarkan layanan pendanaan berbeda.

HSBC Amanah Finance menawarkan dua jenis layanan. Pertama, HSBC Amanah Principal Protected Fund yang diluncurkan pada pergantian tahun lalu. Kedua, HSBC Amanah Global Equity yang diluncurkan pada April 2000.

Tak peduli ia bank konvensional tulen, HSBC tampil dengan produk syariah yang mendunia.



HSBC: Tidak asing di Indonesia.

Namun, baru pada Desember 2001 mulai beroperasi. Keduanya mendapat sambutan positif pasar. ''Karena layanan ini benar-benar berbeda,'' aku Iqbal Khan, CEO HSBC Amanah Finance, Dubai.

Perbedaan yang sudah pasti adalah konsep syariah yang menjadi pijakan aturan main. Selain itu pendanaan model HSBC Amanah Finance lebih proaktif merespon kondisi pasar. ''Dengan perkembangan yang cepat, konsep syariah menjadi alternatif terbaik,'' kata Iqbal.

Respons aktif tadi akan memberi nilai lebih bagi investor. Selain keuntungan finansial, bebas dari jeratan fluktuasi bunga menjadi pertimbangan lain. Untuk itu seperangkat persyaratan ditentukan agar dana investor disalurkan untuk aktivitas bisnis yang tidak menabrak rambu syariah. HSBC Amanah Finance menentukan investasi minimal untuk semua pendanaan sebesar US$ 50,000 dan maksimal US$ 1 juta.

Selain itu HSBC Amanah Finance menawarkan layanan portofolio global dan layanan transaksi sekuritas. Dua segmen ini dibidik karena pasar uang tidak pernah lepas dari portofolio dan sekuritas. ''Amat sayang kalau dua segmen itu tidak dikelola,'' kata Iqbal.

Untuk mengembangkan dana investor, HSBC Amanah Finance tidak sendiri melakukannya. Sebuah perusahaan akan diaudit untuk memastikan kinerjanya. Salah satu mitra kerja

yang telah lulus seleksi adalah HDG-Mansur Investment Services Inc untuk mengelola dana investasi. HDG dinilai layak karena telah memenuhi standar internasional yang ditetapkan HSBC Group.

HSBC memiliki standar baku perusahaan yang akan dijadikan mitra kerja. Standar ini ditentukan secara global oleh HSBC Gruop sebagai induk usaha jasa keuangan ini. ''Di semua negara punya standar yang sama,'' jelas Iqbal.

Apa yang melatari kelahiran HSBC Amanah Finance? Banyak faktor, terutama peluang dan prospek perbankan syariah.

HSBC tak salah menetapkan standar tersebut. Sumber daya global yang dimiliki cukup untuk mewujudkan kemungkinan itu. Para profesionalnya tersebar di berbagai kota besar dunia seperti New York, Dubai, London, Riyadh hingga Kuala Lumpur. Begitu pula dengan 6.500 kantor cabang di 75 negara Eropa, Asia Pasifik, Amerika, Timur Tengah, dan Afrika.

Meski tergolong program baru, HSBC Amanah Finance memiliki prospek cerah. Paling tidak kebutuhan umat Islam akan keuangan syariah dapat dipenuhi. Pada tahun awal operasinya, HSBC Amanah Finance mampu menyedot dana sebesar US$ 200 juta. ''Cukup untuk sebagai langkah awal jasa keuangan,'' kata Iqbal lagi.

Untuk menjamin kinerjanya, HSBC Amanah Finance diawasi langsung oleh Komite Supervisor Syariah. Biasa disingkat komite dengan tugas me-*review* produk dan transaksi yang ada. Komite ini akan menentukan apakah sebuah jasa usaha layak mendapat investasi dari program syariah. ''Jadi kemurnian syariah akan tetap terjaga,'' ujar Muhammed Taqi Usaim, anggota komite.

Tugas komite ini memang sebagai penjaga gawang kemurnian syariah. Mereka pakar yang tidak diragukan kapasitas keilmuannya. Taqi Usaim, misalnya. Ia dikenal sebagai Direktur Center for Islamic Economic, Pakistan. Menjabat sebagai Chairman di Syariah Council, bagian Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institution, Bahrain. Ia juga menjadi penasihat di Dow Jones Islamic Index, Saudi American Bank, dan lain-lain.

Selain Taqi Usaim, komite ini dihuni oleh beberapa pakar ekonomi. Salah satunya adalah Nizam Yaquby. Dikenal sebagai pakar dan hadits sekaligus ekonom alumni McGill University Kanada. Kini ia menjadi konsultan keuangan syariah di beberapa bank Bahrain. Begitu juga dengan Mohamed Ali Elgari, peraih gelar PhD bidang ekonomi dari University of California. Kini ia menjabat Direktur Center for Research untuk bidang ekonomi Islam di King Abdul Azin University, Jeddah.

Lalu apa yang mendorong HSBC membuka layanan keuangan bernama HSBC Amanah Finance tadi? ''Banyak faktor terutama peluang dan prospek perbankan syariah,'' kata Mohammed Ali Elgari. Dalam catatan Eli Elgari, pertumbuhan investasi di pasar syariah cukup meyakinkan. Apalagi tak kurang 100 ekuitas syariah tersebar di pelosok dunia. Aset yang dihimpun mencapai US$ 5 miliar tahun lalu. Pertumbuhan per tahun mencapai 12 persen sampai 15 persen.

Pertumbuhan tadi diyakini kian meningkat pada 2003. Pasalnya beberapa jaringan bank internasional mulai membuka layanan syariah. Selain HSBC, tercatat pula CitiBank dan StandardChartered. Mereka menawarkan beragam produk menurut standar syariah.

Prestasi tadi tak lepas dari lahirnya ekuitas syariah di lantai bursa Dow Jones. Melalui Dow Jones Islamic Market Index dan FTSE Global Islamic Index Series, mata pelaku bisnis dibuat tercengang. Jika dihitung dengan indeks bunga, keuangan syariah mampu memberikan keuntungan 10 persen lebih baik. Catatan indeks keuangan Islami yang terus merangkak naik itu dinilai peluang besar. Apalagi di awal 1990-an belum banyak bankir yakin dengan prospek keuangan non-bunga ini.

HERRY WIBOWO/MODAL

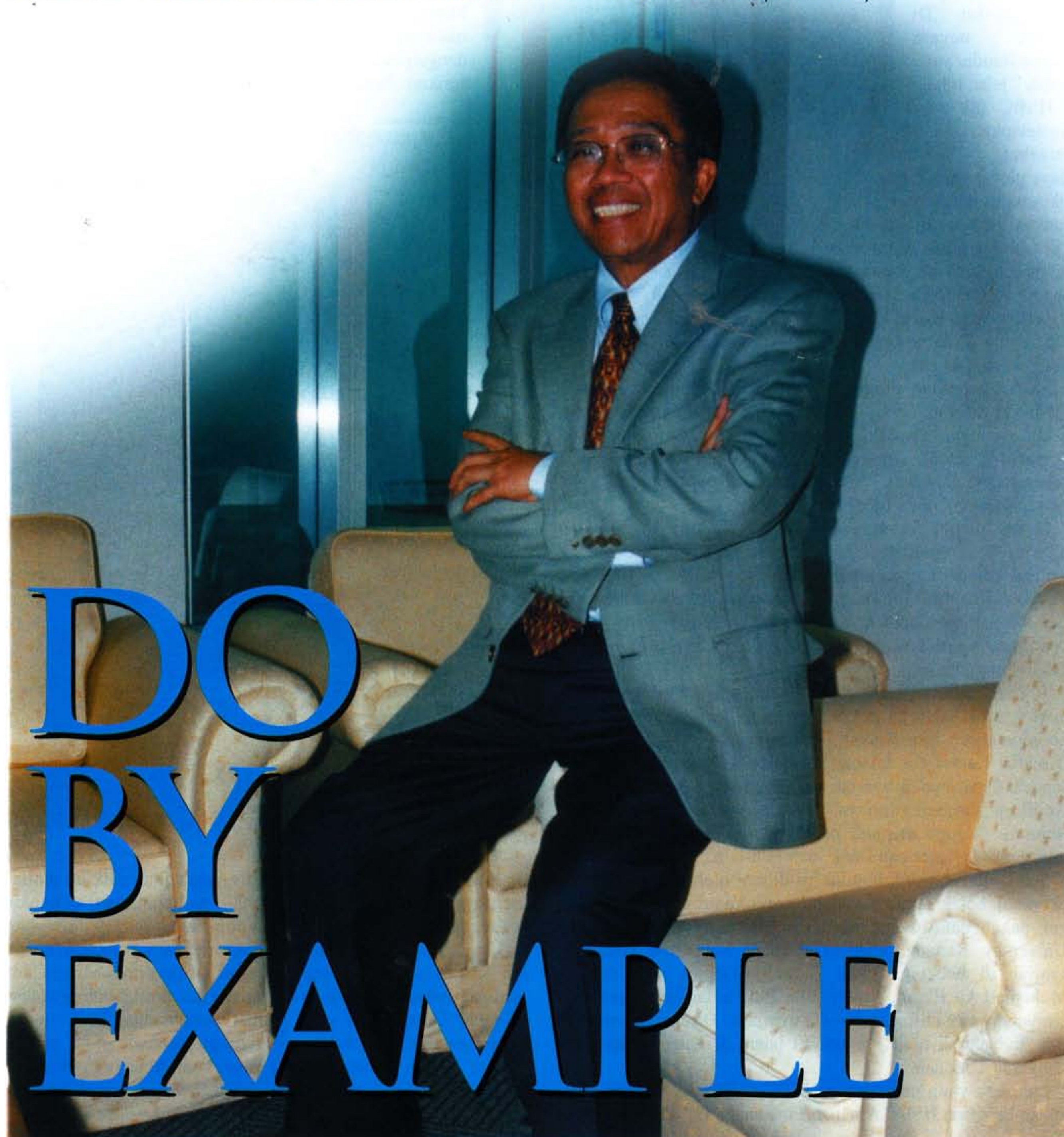


Lantai Bursa Dow Jones Amerika mencatat keuangan syariah sebagai sekuritas yang paling cepat pertumbuhannya. Ini artinya terdapat keuntungan finansial dan dinilai paling aman. Catatan Dow Jones yang dibuat pertengahan 1990-an ini membuat pelaku bisnis tak mampu memalingkan muka. Meski bukan yang pertama menekuni keuangan syariah, kelompok HSBC mampu melihat celah lain lewat layanan HSBC Amanah Financa tadi. ▯ muhammad rofiq

INTERVIEW

Subarjo Joyosumarto

Direktur Eksekutif The South East Asian Central Banks (Seacen)



DO BY EXAMPLE

FOTO-FOTO HENRY WIJAYA/MODAL

Tak banyak perubahan pada lelaki ramah ini. Dia tetap murah senyum. Bicaranya santun dan penuh kehati-hatian. Tak ada ledakan kata-kata, meski emosi. Ia juga orang yang tak mudah lupa pada kenalan, termasuk wartawan yang pernah meliput Bank Indonesia.

Dua tahun lebih tak berinteraksi dengan jurnalis, tak mengurangi ingatan Subarjo Joyosumarto, pria itu. Ia masih hafal satu persatu wartawan yang kerap meminta pendapatnya. Kadang ia masih sempat menanyakan kabar orang yang dikenalnya. ''Saya sulit melupakan orang yang sudah pernah saya kenal,'' kata pria yang meraih gelar master bidang ekonomi internasional di University of Colorado, Amerika, ini.

Jabatan tinggi seperti Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI) tak membuat Subarjo berubah. Pun saat ia meninggalkan bank sentral itu pada 1 Juli 1999. Subarjo pergi secara baik-baik dan meninggalkan nama yang baik pula. ''Saya akan mengemban tugas lain, tapi bukan di dalam negeri,'' kata doktor ekonomi moneter yang juga diraihnya di Universitas Colorado, ketika berkemas meninggalkan BI.

Tempat yang dituju pun tak kalah bergengsi. Mantan *Alternate Executive Director* pada The South East Asia Voting Group in the International Monetary Fund periode 1996-1998 ini didaulat menjadi Direktur Eksekutif SEACEN (The South East Asian Central Banks). Lembaga yang didirikan 1972 ini merupakan lembaga penelitian dan pelatihan dengan anggota 12 bank sentral se-Asia Tenggara. Sejak 1 Juli 2000 itu Subarjo berkantor di Kuala Lumpur, Malaysia.

Meski meninggalkan BI saat terjadi gejolak internal akibat intervensi Presiden Abdurrahman Wahid (waktu itu), nama Subarjo tak bisa dihapus begitu saja. Jejaknya sebagai salah satu konseptor perundang-undangan perbankan syariah, membawanya pada sebuah nostalgia. Selasa (18/2), ia berbicara dalam forum *Shari'a Economic Day* di Auditorium Bina Karna, kompleks perkantoran Bidakara, Jakarta Selatan.

Saat membahas perbankan syariah di Indonesia, Subarjo bukan hanya melempar kritik, tapi sekaligus memberi solusi. Salah satu yang dikupasnya adalah sistem *window* yang diberlakukan pada beberapa bank. ''Bagi sebagian nasabah model ini kadang menimbulkan keraguan,'' katanya. Karena itu ia menyarankan bank harus tegas memilih apakah menggunakan sistem syariah atau konvensional.







Pikiran itu ia lempar setelah melihat perkembangan perbankan syariah di Malaysia. Semula Malaysia menjalankan model *window* pada beberapa bank. Tak lama kemudian aturan itu tak diberlakukan dan bank harus memilih. Kondisi itu yang menopang keyakinan Subarjo agar bank memilih satu diantaranya. ''Sebenarnya kita banyak belajar dari Malaysia,'' ujarnya.

Jalan pikiran yang disampaikan dengan bahasa santun itu menggugah banyak orang. Subarjo yang kalem, lembut, dan penuh keramahan menyumbangkan sesuatu yang berarti pada Selasa siang itu. Di tengah sempitnya waktu yang tersedia, Subarjo masih dengan sabar menjawab berbagai pertanyaan dan menerima wartawan *Modal* **Muhammad Rofiq** untuk wawancara eksklusif, padahal siang itu dia harus segera terbang ke Malaysia. Berikut petikannya:

Apakah Anda terkejut dengan hasil survei BI beberapa waktu lalu tentang respon masyarakat pada perbankan syariah?

Survei BI beberapa waktu itu sebenarnya cukup menarik; 42 persen responden menginginkan bank syariah. Mereka tidak mau menggunakan bank konvensional karena dianggap mengandung unsur riba. Sisanya, 58 persen, mengatakan bunga yang ada di bank konvensional itu bukan riba. Alasannya bank adalah lembaga publik yang diawasi oleh negara dalam hal ini bank sentral. Dan operasi dari bank itu adalah untuk kepentingan masyarakat. Apa pun yang dilakukan oleh bank itu berarti bukan sesuatu yang dilarang oleh agama.

Lalu pendapat kedua?

Nah, pendapat kedua mengatakan suku bunga di bank itu bukan riba selama tidak melebihi angka inflasi. Jika inflasi sekitar 10 persen seperti sekarang ini, lalu suku bunga bank 10 persen atau kurang berarti bukan riba. Bunga itu hanya penggantian terhadap nilai uang yang turun akibat dari inflasi tadi.

Anda tampaknya makin tertarik

dengan ekonomi syariah?

Begini, kalau kita lihat sejarah ekonomi ada bagian yang hilang dari fakta sejarah itu sendiri. Jika bicara ekonomi konvensional kita langsung menuju ke Adam Smith dan seterusnya. Padahal ada sejarah lain dari ekonomi Islam yang tidak kita temukan dalam pelajaran sekolah. Makanya, saya menyambut gembira beberapa sekolah dan perguruan tinggi yang memasukan sejarah ekonomi Islam ini.

Selama ini uang selalu menjadi perbicangan pokok ketika kita membahas sistem perbankan. Sebenarnya apa yang ada di pikiran Anda tentang uang?

Selama ini kita mengira dengan uang bisa membeli apa saja. Apakah betul seperti itu? Uang memang bisa memberi kekayaan tapi tidak tentu kebahagiaan. *Money can buy house, but not home.* Anda tahu beda *house* dan *home.* Uang bisa untuk membeli jabatan, tapi tidak bisa untuk membeli karir. Jadi jika ada yang mengatakan uang adalah sumber penyakit masyarakat mungkin ada benarnya, kalau kita tidak memberi nilai moral pada uang. Oleh karena itu bagaimana kita sekarang memberikan nilai moral pada uang. Namun, uang jangan dibiarkan menganggur. Uang harus diinvestasikan dalam ekonomi sehingga menguntungkan, seperti membuka kesempatan kerja dan lain-lain.

Banyak bank membuka divisi syariah, apakah hal itu didorong pasar tradisional selama ini belum tergarap atau karena bank syariah lebih tahan banting?

Dampak krisis banyak menerpa bank yang bermain dengan valuta asing. Mereka melakukan spekulasi dalam permainan valuta asing. Selain itu krisis yang terjadi karena pengaruh gejolak uang di luar negeri. Nah, mereka yang bermain valuta asing langsung merasakan dampaknya. Sedangkan bank syariah tidak pernah bermain spekulasi seperti itu. Kalau ada kegiatan yang bersentuhan dengan valuta asing jumlahnya sangat terbatas.

Apakah hanya faktor permainan valutas asing saja?

Tidak, masih ada faktor lain. Setelah adanya inkonsistensi dalam ekonomi konvensional, orang mulai berpikir mungkin sudah saatnya ada sistem ekonomi alternatif. Artinya, kegiatan ekonomi yang memiliki muatan nilai moral. Pencarian ini menemukan titik temu pada kecenderungan memilih sistem perbankan syariah. Kecenderungan ini yang saya lihat banyak terjadi di Malaysia dan Indonesia dalam beberapa tahun terakhir.

Jadi persoalan moral itu yang membuat sistem perbankan syariah menarik minat nasabah?

Sebenarnya semua yang dilakukan bank syariah bisa men-



jadi daya tarik. Paling tidak muatan nilai moral itu memang bagus di bank syariah. Selain itu karena memang ada permintaan langsung masyarakat. Seperti hasil survei BI bahwa 42 persen hanya akan berhubungan dengan bank syariah. Jadi permintaan terhadap bank syariah itu memang ada. Mereka memang tidak punya bank.

Bagaimana dengan transaksi total *outstanding* perbankan syariah yang belum mencapai setengah persen?

Memang betul kondisinya seperti itu kalau kita melihat dari total aset. Masalahnya bank konvensional yang ada sekarang memang masih besar sekali. Bank syariah pada umumnya masih bank kecil. Kalau sekarang ada bank besar mendirikan unit usaha syariah, volumenya juga masih kecil. Malaysia saja yang sudah lama menjalankan sistem perbankan syariah, baru meraih tujuh persen total aset. Itu pun masih berkembang. Jadi kalau di Indonesia masih sekitar setengah persen, mungkin tinggal menunggu waktu saja.

Anda termasuk orang pertama yang menggodok aturan perbankan syraiah di Bank Indonesia. Apakah perkembangan saat ini seperti yang ada dalam *blue print* Anda dulu?

Kalau kita lihat di berbagai negara memang tidak ada model perbankan yang persis satu sama lain. Nah, kita sedang belajar dan mencari bentuk. Yang kita susun dulu juga bisa berubah karena melihat pengalaman negara lain. Selain itu praktis kita harus memperhatikan pendapat para ulama. Seperti Debindo yang mengatakan jangan menggunakan model *Window* syariah. Itu tiga tahun lalu. Sekarang model *Window* sudah boleh asal ada syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi. Yang terjadi di Malaysia juga pernah begitu. Dulu model *Window* diperbolehkan. Sekarang berubah lagi, aturannya model *Window* tidak digunakan.

Sebenarnya model seperti apa yang lebih cocok untuk kondisi Indonesia?

Karena di sini kita menggunakan *dual banking system* lebih baik dilakukan penuh saja. Kalau tidak menggunakan sistem syariah, ya, konvensional. Jadi harus dipilih salah satunya. Hal ini untuk menghindari nasabah ragu-ragu dengan produk yang dihasilkan. Ibarat orang masuk masuk restoran dengan dua sajian hidangan berbeda. Orang mungkin melihat dua sajian itu memang berbeda, tapi muncul pertanyaan bagaimana dengan dapur yang yang mengelola hidangan tadi. Dipisahkan atau digabunug jadi satu. Ini masalahnya. Di Indonesia model *Window* itu memang diperbolehkan undang-undang, tapi sekarang dengan syarat dalam waktu beberapa tahun harus menjadi bank syariah seluruhnya. Jadi harus ada proses transisi. Bagusnya sekarang sudah ada beberapa bank yang menerapkan konsep seperti transisi ini.

Jika melihat konsep perbankan yang dijalankan di berbagai negara, mana yang lebih dekat dengan konsep perbankan syariah yang dijalankan di Indonesia?

Malaysia lebih dekat dengan model kita. Misalnya dari sisi membuka jaringan ke seluruh pelosok negeri. Lalu operasional perbankan yang tidak jauh berbeda dengan kita. Sebabnya karena kita belajar banyak dari mereka.

Kenapa model *Window* tadi bisa menimbulkan keraguan bagi sebagian orang?

Begini. Model *Window* itu *kan* satu kantor bank memiliki



dua pelayanan yang syariah dan konvensional. Jadi ada *window* syariah dan konvensional. Kalau model cabang, seluruh cabang menjalankan sistem syariah seperti Bank IFI di Kuningan, Jakarta Selatan. Seluruh cabang di sana merupakan cabang syariah. Jadi orang masuk ke bank tidak ragu-ragu lagi; apakah ini halal atau haram. Kalau di Malaysia sudah dihapus model seperti ini. Sedangkan Indonesia masih menggunakan meski dengan beberapa syarat yang cukup berat.

Pertimbangan keraguan nasabah cukup menjadi perhatian di sini?

Benar karena bank syariah memang untuk membedakan

bank dengan sistem bunga dan non-bunga. Jadi jumlah orang yang mencapai 42 persen itu ragu-ragu apakah bank ini benar-benar memenuhi aturan syariah atau tidak. Bagaimana dengan *accounting* di dalamnya nanti. Ibarat restoran tadi yang mengatakan makanan ini halal, tapi orang tidak punya jaminan apakah pengolahan makanannya benar-benar halal.

Mengapa perkembangan bank syariah di Indonesia lambat?

Memang kesannya terlambat karena banyak orang yang belum paham. Lalu ada juga ulama yang mengerti tentang riba, tapi kurang menguasai bagaimana seluk beluk ekonomi. Selain itu para bankir masih dipenuhi pikiran sistem konvensional dalam menjalankan sistem perbankan syariah. Jadi persoalannya memang masih banyak.

Bagaimana dengan BI sendiri yang masih mendudukkan bank syariah setingkat divisi dalam internal mereka?

Mungkin ini masalah waktu saja. Orang Indonesia itu sebenarnya lebih suka melihat contoh nyata. Kalau ada contoh yang berhasil tentu akan banyak yang mengikuti. Sekarang mungkin belum ada yang dikategorikan berhasil dalam arti sebenarnya. Jadi kita masih meraba-raba.

Jika diingat kembali dalam konsep Anda dulu, sejauh mana perkembangan yang sudah dicapai perbankan syaraiah saat ini?

Sebenarnya sudah jauh lebih baik. Dulu masalah yang kita hadapai adalah jaringan karena jaringan ini faktor penting dalam dunia perbankan. Dulu hanya ada Bank Muamalat Indonesia. Sekarang sudah mulai banyak yang tumbuh. Sebelum saya pergi memang sudah ada yang mulai tertarik dengan syariah seperti Bank Tugu, Bank Bukopin, dan lainnya. Sekarang mereka kan sudah mulai.

Dulu Bank Muamalat diproyeksikan sebagai percontohan, apakah semua bank syariah di Indonesia sekarang menganut sistem yang sama?



Sama seperti konsep yang dijalankan Bank Muamalat karena mereka belajar dari sini.

Seperti apa perkembangan bank syariah dalam lima tahun mendatang?

Perkembangannya sangat tergantung pada pemahaman masyarakat terhadap bank syariah. Bank *kan* tugasnya menyuplai modal. Nah, sekarang pertanyaannya ada atau tidak yang minta dilayani.

Siapa yang harus bertugas memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang bank syariah ini?

Saya kira semua unsur harus terlibat aktiflah. Saya kira ada tiga unsur yang pegang peranan. Pertama, pemerintah termasuk BI. Kedua, para bankir, dan ketiga adalah para ulama. Selama ini yang terjadi ulama meyakinkan kepada para nasabah tentang bank bebas riba dan sebagainya. Selain itu ulama harus menilai apakah sebuah bank syariah sudah benar-benar sesuai dengan syariah yang sebenarnya supaya masyarakat tidak ragu.

Dengan potensi yang ada di Indonesia, sebenarnya berapa persen pasar yang diserap perbankan syariah?

Saya kira masih bisa sampai 20 persen. Seandainya dulu perbankan syariah bisa menyerap sampai 50 persen pasar, insya Allah kita tidak akan mengalami krisis berkepanjangan. Sayangnya, sekarang pasar yang terserap baru 0,38 persen. Jadi jauh sekali.

Faktor penyebabnya?

Perbankan konvensional terlalu besar dan bank syariah jadinya kecil.

Anda menyebutkan pasar bank syariah seharusnya menyerap 20 persen pasar, berapa lama target itu biasa terealisasi jika kondisi perbankan seperti sekarang?

Kalau keadaan masih seperti sekarang mungkin agak lambat dan harus bekerja lebih giat lagi. Dalam 10 tahun ke depan saja mungkin perkembangan baru mencapai lima persen pasar. Tapi, kalau lima persen ini berhasil, insya Allah banyak yang akan mengikuti. Sudah lama saya katakan *do by example,* bukan dengan bicara saja. Orang bisa yakin kalau ada bukti, *kan*.

Apakah Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri masih tergolong kecil?

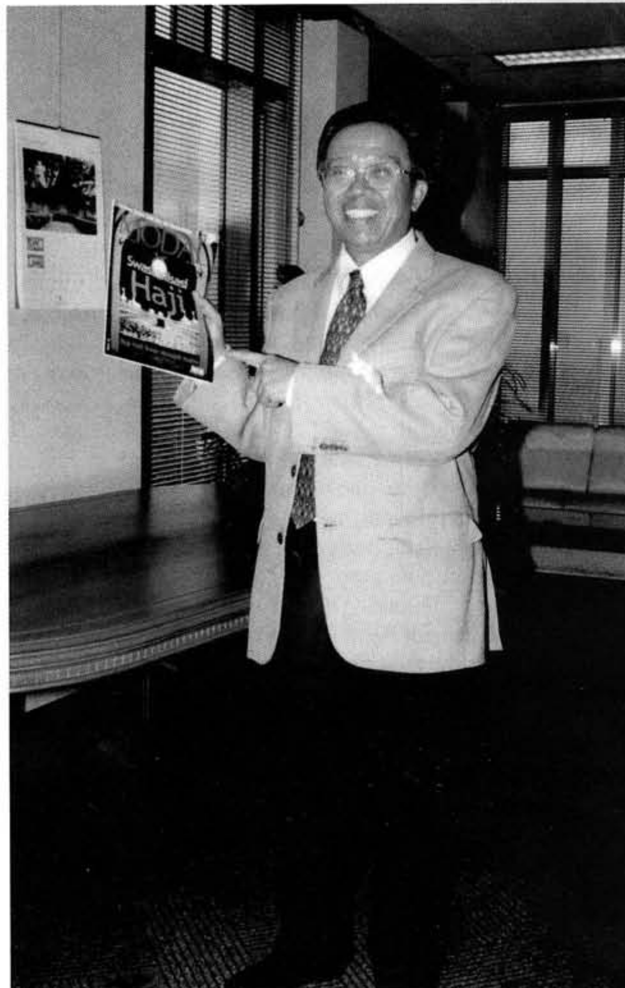
Jika melihat pasar tadi ya masih kecil. Coba kalau Bank Rakyat Indonesia, misalnya, melakukan hal serupa, tentu akan berbeda karena banyak jaringan.

Kalau bank dalam rekapitalisasi dikonversi menjadi bank syariah?

Janganlah, bagaimana mungkin bank sakit dijadikan bank syariah. Itu namanya cari penyakit.

Sebagai mantan Deputi Gubernur BI, bagaimana Anda melihat prosedur pemilihan Gubernur BI saat ini?

Sudah sesuai dengan prosedurlah dan undang-undang. Presiden sudah mengajukan dan tinggal DPR memilih setelah *fit and proper test.*



Anda tidak tertarik dengan jabatan Gubernur BI seandainya ada yang mencalonkan Anda?

Ha..ha...ha... Saya tidak ingin berangan-angan, ha..ha..ha...

Bagaimana kabar Seacen yang Anda pimpian saat ini?

Sampai sekarang masih fokus di penelitian dan pelatihan. Lembaga ini sebagai pusat penelitian dan pelatihan yang terdiri dari 12 bank sentral. Riset dan penelitian ini untuk 12 anggota bank sentral. Sedangkan pelatihan difokuskan untuk para bankir bank sentral. Setiap tahun kita mengadakan 20 pelatihan di berbagai negara. Jadi sepanjang tahun itu saya harus keliling untuk membuka pelatihan. Satu bulan sekitar dua kali mengadakan perjalanan keliling itu.

Sampai kapan Anda di Seacen?

Sampai diusir dari Seacen, ha..ha..ha....

Seberapa besar dampak Seacen sendiri pada bank sentral di tiap negara, terutama Indonesia?

Kita punya hasil penelitian yang dikirim ke semua negara anggota. Tidak sedikit yang menyambut baik dan menggunakan hasil penelitian. Terutama masalah riset yang bisa dilaksanakan seperti kebijakan moneter. Kalau pelatihan itu sudah pasti ada dan terencana dalam satu tahun 20 kali. Kadang pesertanya sangat banyak, sampai kita kewalahan. Kita bekerjasama dengan 12 lembaga internasional.

Pernah menemukan temuan menarik tentang kondisi perbankan di Indonesia?

Tidak, soalnya kita menghindari masalah yang setiap negara karena fokus kita biasanya penelitian regional. Masalah setiap negara itu kadang sensitif dan khawatir menimbulkan penafsiran berbeda.

Bagaimana dengan kemungkinan penerapan dinar dan dirham seperti dalam seminar tadi?

Itu masih wacana yang akan terus berkembang. Memang belum terlalu konkret untuk sampai mengganti mata uang yang ada. Dalam kondisi begini harus ada orang yang mengembangkan terus. Konsepnya memang harus digali lagi. ▯



DOK. BANK JABAR

DIVISI SYARIAH: Harapan masyarakat Jabar terpenuhi.

Dari Jabar untuk Semua

Kepedulian total Pemprov Jabar terhadap perekonomian masyarakat kecil mendorong lahirnya Divisi Syariah di Bank Jabar.

Pemerintah Provinsi Jawa Barat memutuskan enam *core* bisnis dalam rencana strategisnya; agribisnis, industri jasa, manufaktur, kelautan, pariwisata, dan sumber daya manusia. Jika dikelompokkan lagi menjadi sektor ekonomi agro dan non-agro. Berdasar telaah mendalam, sektor agro diletakkan sebagai tulang punggung perekonomian Jabar. Ini pula yang mendasari pembentukan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Agro (Indagro).

Mengapa agribisnis, bukan indutri manufaktur dan jasa? Bukankah perindustri mampu menggenjot laju pertumbuhan ekonomi? Benar bahwa sektor industri dapat mendorong laju pertumbuhan ekonomi, tetapi ketika badai krisis melanda Indonesia terbukti sektor agribisnis lebih tangguh. Bagi Jabar sendiri, pilihan itu sama sekali tidak mengada-ada sebab 60 persen masyarakatnya bergantung pada kegiatan pertanian. Dan, disadari banyak pihak di Jabar, pengembangan agribisnis bergantung pada tiga hal yakni kerakyatan, daya saing, serta ramah lingkungan.

Nah, untuk memenuhi ketiga faktor di atas, Dinas Indagro Jabar memfokuskan diri membantu kalangan petani agar memiliki posisi tawar dalam menjalankan bisnisnya. Jalan yang terbaik untuk itu melalui pelelangan. Persoalannya, masyarakat petani setidaknya membutuhkan adanya jaminan modal —selama ini bergantung pada pedagang perantara, jaminan pasar (melalui lelang), dan sertifikasi untuk peningkatan kualitas produktivitas.

Bank Jabar, khususnya Divisi Usaha Syariah, memainkan peranan sentral dalam pemenuhan jaminan modal tersebut. Maklum pihak swasta enggan melakoninya. Mengapa Divisi Syariah? Hal ini adalah aspirasi masyarakat petani Jabar yang mayoritas Muslim. Untuk kebutuhan dimaksud Bank Jabar

Syariah meluncurkan produk As Salam dan Ar Rahn. As Salam ditujukan pada masa paceklik dan Ar Rahn buat pascapanen atau saat terjadi surplus yang mengakibatkan harga jual anjlok.

''Sejak awal, Bank Jabar siap dukung pengembangan agrobisnis ini,'' kata Uce K. Suganda, direktur Pemasaran Bank Jabar, seraya menambahkan bahwa kondisi faktual di atas adalah latarbelakang utama pembentukan Divisi Syariah di Bank Jabar, yang sekaligus mencatatkan bank ini sebagai bank milik pemerintah daerah pertama yang mengembangan pola syariah. ''Divisi syariah Bank Jabar berawal dari keinginan pemerintah provinsi mengembangkan ekonomi kecil berbasis syariah Islam, yang sebelumnya dijalankan melalui program bantuan kepada kelompok-kelompok usaha di perantren,'' papar Uce kepada *Modal*.

Program Dakabalarea-lah yang mendorong pembentukan unit syariah di Bank Jabar pada 20 Mei 2000.

Uce mengatakan kredit sektor agrobisnis mempunyai alokasi khusus. Contohnya, pengembangan ekonomi rakyat di Kabupaten Garut, Bank Jabar memberikan kredit As Salam sebesar Rp 1,9 miliar kepada kelompok usaha Pasirwangi untuk budidaya dan perdagangan komoditas bawang daun. Sementara kredit Ar Rahn, misalnya, disalurkan kepada petani tebu sebesar Rp 5 miliar. Berdasar kedua pengalaman tersebut, pola As Salam dan Ar Rahn menunjukkan kecocokannya dalam bidang agrobisnis.

Masih mengenai kiprah awal Bank Jabar Syariah, Uce menyatakan bahwa keinginan Pemprov Jabar memaksimalkan program bantuannya kepada masyarakat kecil menjadi landasan utama. Untuk itu jajaran R. Nuriana, sang gubernur, meluncurkan 'Program Dakabalarea'. 'Dakabalarea' berasal dari akronim falsafah hidup masyarakat Priangan, antara lain, *dahareun loba jeung, kabeuli ku rakyat, barudak bisa sarakola, layanan masyarakat ningkat, reformasi jalan terus, anu miskin ngurangan nu iman nambahan.* Secara harfiah, menurut Uce, Dakabalarea berarti "untuk kita semua". ''Program Dakabalarea-lah yang mendorong pembentukan unit syariah di Bank Jabar pada 20 Mei 2000. Sejak itu program-program pemerintah daerah disokong oleh sistem perbankan syariah.''

Pada sisi lain, Bank Jabar sendiri hendak menerapkan *dual system;* konvensional dan syariah. Keinginan ini ditopang kenyataan bahwa perbankan syariah lebih kokoh dibanding konvensional. Sementara sebagian besar masyarakat Priangan yang agamis merindukan produk perbankan yang nonribawi.

Gubernur Jabar Nuriana mengatakan Program Dakabalarea ditujukan sebagai salah satu upaya pemberdayaan ekonomi rakyat. Khususnya dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha skala mikro, menengah, serta koperasi melalui penyediaan permodalan. Dakabalarea pertama kali dioperasionalkan di Kecematan Kasomalang, Kabupaten Subang pada 4 Agustus 2002. Berangkat dari dana awal yang dialokasikan sebesar Rp 2,5 miliar yang bersumber dari Pemprov Jabar, khususnya yang disimpan di Bank Jabar dalam bentuk giro khusus, kini alokasi melebihi angka Rp 50 miliar. ▯ mad ridwan


HENRY WIJAYA/MODAL

PETANI: Terbantu Program Dakabalarea.



Prestasi Si Kuda Hitam

Prestasi pertama Bank Jabar adalah sebagai bank milik pemerintah daerah pertama yang memiliki Divisi Syariah. Bahkan, Bank Jabar mendahului dua bank besar milik pemerintah, yakni Bank BNI dan Bank BRI. Kedua bank itu tentu memutuskan untuk "bersyariah" setelah melihat tren positif perbankan syariah, termasuk di dalamnya tentu Bank Jabar.



DOK. BANK JABAR

APLIKASI: Nasabah Bank Jabar Syariah di hari pertama.

Prestasi berikut Bank Jabar dicatat oleh dua majalah keuangan, yakni *InfoBank* dan *Investor*. Dalam pemeringkatan yang dikeluarkan belum lama ini, kedua media tersebut mendudukkan Bank Jabar dalam posisi terhormat.

Dari 26 bank pembangunan daerah, 21 di antaranya mendapat predikat "sangat bagus" (SB), status paling tinggi. Sementara tiga mendapat predikat "bagus" (B). Sisanya, dua "cukup bagus" (CB). Catatan yang sangat membanggakan, dari 145 bank yang diperingkat *InfoBank*, tiga bank daerah melenggang ke kelompok "10 besar" (*top ten*), yaitu Bank Jabar, Bank Bali, dan Bank Sumsel. Di antara 45 bank kelompok aset Rp 1 triliun - Rp 10 triliun yang dipe-ringkat oleh *Investor*, terdapat delapan bank daerah masuk kelompok "10 besar". Dua dari delapan bank tersebut merupakan bank dari daerah kaya, yaitu Bank Riau dan Bank Kalimantan Timur. Pada kelompok bank yang beraset di bawah Rp 1 triliun dan dihuni 56 bank, tujuh bank daerah menguasai "10 besar".

Secara rata-rata, rasio kecukupan modal (*capital adequacy ratio-CAR*) seluruh bank daerah 18,7 persen, jauh di atas ketentuan CAR minimum Bank Indonesia. Dana alokasi umum (DAU) CAR yang tertinggi dicapai Bank Kalimantan Selatan dan Bank DKI. Aktiva produktifnya juga produktif karena kredit bermasalahnya (*nonperforming loan*-NPL) rata-rata hanya 4,2 persen, di bawah lima persen target indikatif BI.

Bank Jabar merupakan bank yang disokong pemerintah daerah dengan NPL luar biasa bagus, hanya 0,1 persen. Rasio pinjaman terhadap simpanan (*loan to deposit ratio*-LDR) bank-bank daerah juga cukup bagus, mencapai 41,6 persen —jauh lebih tinggi di atas rata-rata LDR perbankan nasional yang hanya 29,8 persen. Malah lima bank daerah yang LDR-nya di atas 60 persen, satu indikator yang sangat bagus sebagai cerminan bekerjanya fungsi intermediasi perbankan. Lagi-lagi, Bank Jabar menduduki posisi LDR tertinggi, di atas 80 persen.

Ditilik dari pertumbuhan aktiva, rata-rata bank daerah menunjukkan prestasinya. Bahkan bank milik Pemprov Riau dan Kalimantan Timur mengalami pertumbuhan luar biasa, di atas 300 persen. Sejalan dengan kenaikan aktiva tersebut, 13 bank daerah yang memiliki aktiva di atas batas psikologis Rp 1 triliun. Bahkan Bank Jabar dan Bank Jatim memiliki aktiva pada batas psikologis berikutnya, yaitu Rp 5 triliun. Atas prestasi ini, *InfoBank* menjuluki kedua bank ini sebagai "Kuda Hitam" dengan dasar mereka kampiun di kelas bank dengan aset Rp 5 triliun. Sedangkan *Investor* memberi penilaian konsisten terhadap ke dua bank ini.

Bank Jabar merupakan bank yang disokong pemerintah daerah dengan NPL luar biasa bagus, hanya 0,1 persen.

Direktur Pemasaran Bank Jabar Uce K. Suganda yakin kinerja banknya diupayakan terus meningkat melalui penerapan manajemen yang profesional. Kehadiran Divisi Syariah sejak Mei 2000 diyakini membantu usaha mencapai target tersebut. Untuk itu Divisi Syariah senantiasa didorong untuk mencapai kemandirian yang optimal.

Divisi Syariah Bank Jabar dikembangan langkah demi langkah. Pada 2002 berdiri dua cabang yang memiliki divisi syariah; Cirebon dan Tasikmalaya. Pada 2003 ditargetkan berdiri di Bogor, Karawang, dan Serang. Total target 5-6 Kantor Cabang Bank Jabar memiliki Divisi Syariah. Dan, pada 2005-2006 seluruh Divisi Syariah berdiri sendiri. ''Dengan begitu, Divisi Syariah Bank Jabar lebih mandiri dan profesional," ulas Uce.

Langkah lain berupa upaya "memasarkan" Bank Jabar ke luar negeri. Lembaga yang dibidik antara lain Bank Pembangunan Islam (IDB). Dalam proposal yang dilayangkan, Bank Jabar berharap kerjasama pemanfaatan *soft loan* untuk program pembiayaan kegiatan ekonomi masyarakat menengah ke bawah. Di dalam negeri Bank Jabar Syariah menjalin kerjasama dengan PNM. Dengan sederet terobosan dimaksud, manajemen Bank Jabar Syariah menargetkan aset/volume usaha pada 2003 meningkat dari Rp 131,26 miliar menjadi Rp 250 miliar. Semoga tercapai, Kuda Hitam. ▯ mad ridwan

BII Syariah Incar Kelas Atas

BII Syariah siap beroperasi pada Maret 2003. Pasar yang digarap: kalangan menengah ke atas.

Kabar tentang rencana sejumlah lembaga perbankan konvensional besar membuka devisi atau unit syariah, sudah lama beredar. Setidaknya sejak tahun lalu BCA, BII, HSBC, bahkan Citibank, misalnya, disebut-sebut tertarik dengan sistem keuangan bagi hasil. Namun, sejauh ini semua itu baru sebatas kabar dan rencana yang entah sampai kapan. Meski begitu, kini ada pengecualian buat Bank Internasional Indonesia (BII), yang hampir pasti pada Maret 2003 ini membuka Divisi Syariah.

''Insya Allah, kami beroperasi pada Maret 2003," ujar Firdaus Nitidisastra, *division head* BII Syariah. Ia menyebutkan, pada tahap pertama akan membuka kantor di Jakarta, menyusul Bandung, dan Surabaya pada tahun ini juga. Tahun depan, BII Syariah ditargetkan memiliki sembilan kantor di berbagai kota di Indonesia.

Beroperasinya BII Syariah makin meramaikan pasar lembaga keuangan dengan sistem bagi hasil di Indonesia. Selain Bank Muamalat dan Bank Syariah Mandiri, di pasar ini sudah ada Bank IFI, Bank Danamon, BNI, serta puluhan Bank Perkreditan Rakyat. Tentu, persaingan di sektor ini akan semakin ketat.

Seperti biasa, setiap pemain baru selalu optimistis bisa bersaing dalam kondisi pasar seperti apa pun. Ini wajar karena mereka memiliki perhitungan yang mampu mendorong melakukan suatu bisnis. Berkaitan dengan perbankan syariah, semua tahu, potensi besar di sektor ini, belum digarap maksimal oleh lembaga keuangan yang ada. ''Masih banyak peluang (perbankan syariah) yang belum tergarap,'' ujar Firdaus seraya mengungkapkan masih relatif kecilnya *share* perbankan syariah terhadap perbankan nasional menjadi indikasi besarnya potensi pasar di sektor ini.

Ia mencontohkan, pasar kelas menengah atas yang masih terbuka lebar karena sejumlah bank syariah baru menggarap sebagian. Sementara yang lain, terutama BPRS, melayani kelas menengah bawah.

Karena itulah, BII Syariah akan fokus ke pasar menengah atas dengan mengeluarkan produk-produk untuk mereka. ''Kami ingin menggarap pasar ini,'' katanya, tentang lembaga yang dirintis sejak dua tahun silam. Namun karena BII mengalami beberapa kali pergantian pengelola serta faktor permodalan, membuat rencana itu tertunda. Kini, ia optimistis, pasar yang didominasi perbankan konvensional ini, bisa dimasuki BII Syariah.

Firdaus tak berlebihan. Dalam bisnis yang dihitung adalah potensi keuntungan. Banyak pengusaha yang tak lagi mempersoalkan apakah mereka memperoleh modal dari perbankan dengan sistem syariah atau bukan. Ini dibuktikan dari hasil survei sebelum BII Syariah beroperasi. Di Medan, kata dia, banyak warga nonmuslim yang tertarik dengan perbankan syariah. Bahkan, lembaga dengan sistem bagi hasil kini banyak berkembang di Eropa dan Amerika.

Firdaus juga optimistis, lembaganya bakal menarik banyak nasabah. Didukung dengan sistem teknologi informasi dan jaringan kantor yang dimiliki induknya, BII Syariah akan menarik banyak nasabah. Kini, BII konvensional memiliki sekitar 260 kantor yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia. Juga, nanti ATM BII Syariah akan berfasilitas sama dengan ATM konvensionalnya, termasuk akses di se-kitar 600 ribu tempat.

Karena itu, dengan investasi lebih Rp 50 miliar, kata Firdaus, BII Syariah dalam tempo satu tahun dapat menghimpun aset sekitar Rp120 miliar. Meski Firdaus mengakui, untuk meraih semua itu bukan persoalan mudah. Banyak hal perlu dipersiapkan secara matang, terutama menyangkut kesiapan sumber daya manusia. Berkaitan dengan masalah ini, selain memanfaatkan konsultan untuk mendidik tenaga, pihaknya juga kemungkinan akan menggaet profesional. ''Kami harus jujur bahwa kami juga membutuhkan tenaga berpengalaman,'' katanya.

HENRY WIJAYA/MODAL



BII: Membidik Muslim kota berdasi.

Selain itu, kendala lain yang dihadapi dalam pengembangan perbankan syariah adalah masalah fatwa dan aturan yang belum jelas serta banyak masyarakat yang belum memahami secara benar tentang perbankan syariah. Yang terakhir ini, tambah Firdaus, sebenarnya lebih banyak karena faktor sosialisasi yang belum maksimal.

Penilaian itu, tampaknya tidak keliru. Hingga kini tidak sedikit masyarakat, termasuk kalangan muslim, yang masih meragukan profesionalisme perbankan syariah. Bahkan, ada yang menganggap sistem bagi hasil dalam perbankan syariah itu sama saja dengan sistem riba di konvensional, hanya berbeda "namanya".

Apapun kondisinya saat ini, ungkap Firdaus, BII Syariah ingin mencoba tampil beda dan eksklusif: perbankan syariah untuk kalangan menengah atas.

m. furqon



Kredit Mobil yang Lebih Nyaman

Bagi Anda yang berencana memiliki mobil atau sepedamotor baru, bandingkan fasilitas yang diberikan perbankan konvensional dengan syariah.

Produk perbankan syariah semakin variatif. Belakangan yang marak ditawarkan adalah fasilitas pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor. Sebuah pembiayaan bank syariah yang digemborkan sebagai saingan kredit kendaraan konvensional. Bank IFI Syariah dan Bank Danamon Syariah-lah yang aktif menawarkan produk pembiayaan pemberian kendaraan ini.

Dari sisi persyaratan, pembiayaan syariah tak jauh berbeda dengan perbankan konvesional. Namun ada yang khusus pada IFI Syariah; tidak menerima pembiayaan secara personal, hanya melayani secara kolektif melalui instansi atau perusahaan. Persyaratan administrasi pelayanan melalui instansi ini —baik IFI Syariah dan Danamon Syariah ataupun yang konvensional— biasanya dipenuhi pihak instansi.

Ketentuan bagi calon nasabah hanyalah belum pensiun pada saat jatuh tempo. Skema yang digunakan kedua bank adalah margin jual beli. ''Karena, produk ini *consumer retail,*'' jelas Humas Unit Usaha Syariah Danamon Dedi Wibowo. Pihak bank membeli kendaraan dari produsen kemudian dijual kembali dengan margin yang disepakati antara nasabah dan bank.

Inilah perbedaan sistem syariah dengan sistem konvensional yang menggunakan standar bunga. Margin sistem syariah yang ditetapkan pada saat akad tidak berubah sampai pembiayaan selesai. Sementara sistem bunga kredit konvensional bisa fluktuatif sesuai keadaan pasar, suku bunga, dan situasi ekonomi.

Keuntungan sistem yang ditawarkan bank syariah ini juga terletak pada kelenturan, bila nasabah tak mampu atau telat membayar pada bulan tertentu. Manajemen IFI Syariah dan Danamon Syariah memilih mengambil langkah persuasif. ''Kalau memang kenyataannya tak mampu, misalnya, untuk biaya berobat karena sakit, ya, mau *gimana* lagi,'' jelas kepala Unit Usaha Syariah IFI Ahmad Fauzi.

Demikian pula bila nasabah tak mampu lagi membayar karena pailit atau terkena PHK atau musibah semacamnya. Kedua bank ini akan melakukan pendekatan syariah dan melakukan akad baru. Ini berbeda dengan bank konvensional yang menghitung keterlambatan pembayaran dengan bunga baru (bunga ber bunga), biasanya sekitar 0,5 persen per hari dari tanggal jatuh tempo. Selain itu, bank konvensional juga mene-rapkan sistem penalti bila nasabah sudah tak mampu lagi membayar kreditnya.

Margin yang ditetapkan bank syariah cukup kompetitif bila dibandingkan dengan sistem bunga konvensional. Danamon Syariah, misalnya, per akhir Januari 2003 menetapkan margin periode lima tahun untuk kendaraan baru sebesar 11,50 persen per tahun dari harga jual kendaraan. Sementara untuk periode tiga tahun marginnya sebesar 11,25 persen per tahun dari harga jual kendaraan. ''Jadi besar margin tergantung periode pembayarannya, semakin cepat biasanya semakin kecil,'' jelas Dedi.

Kisaran margin Danamon Syariah tak jauh berbeda dengan margin yang ditetapkan IFI Syariah. Untuk periode dua tahun IFI Syariah memasang margin antara 22-24 persen per dua tahun. Artinya, kedua bank memasang margin antara 10-12 persen per tahun. Ini sangat berbeda dengan sistem konvensional, yang saat ini mematok bunga berkisar 19 persen (tergantung distributor) dengan sistem *flat*.

Bila kita asumsikan sistem margin ini ekuivalen dengan sistem flat, maka terpaut angka yang cukup besar. Katakanlah margin yang kita pakai 12 persen, untuk kredit kendaraan seharga Rp 10 juta dalam rentang tiga tahun maka cicilan perbulannya sekitar Rp 377 ribu {(Rp10 juta : 36) + (12 % X Rp 10 juta X 3 tahun : 36 bulan)}. Bandingkan dengan dengan sistem konvensional yang tiap bulannya harus merogoh kocek sekitar Rp 436 ribu {(Rp10 juta : 36) + (19 % X Rp 10 juta) : 12 bulan)}.

Sungguh sebuah perbedaan yang cukup besar, apalagi bila mengingat sistem bunga-berbunga yang diterapkan bank konvensional saat nasabahnya telat membayar. Perbedaan angka itu pun bila marginnya diekuivalenkan dengan sistem *flat*, padahal dalam praktiknya bank syariah punya perhitungan tersendiri tergantung dengan rentang pembayaran yang disepakati (perhitungan ekuivalen ini hanya untuk mempermudah). Kalau sistem syariah lebih murah dan menguntungkan, masihkah kita menenggelamkan diri dalam sistem bunga-berbunga yang menjerat?

▯ supriyatno yudi



Membeli & Berlangganan

MODAL

Kunjungi Agen & Outlet Kami

Jakarta Pusat

Kedaton Agency
Bpk. T. Harianjah, Stasiun Senen no. 3
Telp. 9119176, Hp. 081681818081

Hite Agency
Bpk. H. Rasihan Hite, Jl. Budi utomo Lp.Banteng,
Telp. 9214526. Hp. 0818194063

Thamrin Agency
Bpk. Sunarto, Jl. Kota Bambu Utara no. 2
Tanah Abang, Telp. 5681030

Ria Berlian Agency
Bpk. Saragih, By pass Jl. Jend. A. Yani no. 11-112
Pasar Kramik, Telp. 9105232

Kuningan Agency
Bpk. Bethelman Purba.
Jl. Tembusan Rasuna Said no. 4
Telp.5264955

Jakarta Selatan

Milu Agency
Bpk. Harianjah, Terminal Blok M Mall
Telp. 7200669,

Igbal Agency
Bpk. Iman, Jl. Pulo Kenangan Ray no. 11
Grogol Utara, Telp.5322431

Wisnu Agency
Resmaida S. Darmoyanto
Tebet Barat Raya no. 7. Telp. 83701015
Hp. 08164844363

JRC (Jakarta Book Centre)
Susilawati, Jl. Kalibata Raya, Kalibata Maal
Telp. 7970350, 7943084

Andiyanti Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Hite Agency
Donna Sihite, Jl. Sunan Kali Jogo, Blok M
Hp. 08187553874

Manggis Agency
Bpk. Eri Agus Naidi
Jl. Bangka VIII RT 08/12 no. 34
Telp. 7195121, Hp. 08129547602

Samsul Hasibuan Agency
Bpk. Samsul Hasibuan
Jl. H. Ipin RT. 10/01 no. 10
Telp. 9108338, 7505013, Fax. 77881941

Purba Jaya Agency
Bpk. Hotman Sinurat, Jl. Siaga Raya no. 18
Telp. 7971127

Salomo Agency
Bpk. Sahala Hutagalung
Jl. Wakam no. 69-70. Telp. 7267686
Fax. 7267685

Jakarta Barat

Lili Sekarwati Agency
Lili sekarwati. Komp. Gren Ville M 2
Tomang Barat. Telp. 5673841, 5630833
Fax. 5655953

Ade Agency
Bpk. Ahmad Suladi
Jl. Anggrek Melimurni II A/C no. 15
Slipi. Telp. 5308751

Cokky Agency
Jl. Pos Pengumben D3/25. Telp. 53672182

PT. Central Kumala
Bpk. Herman. Komp. Green Vile Blok XI/2
Telp. 5658088, Hp. 08118114774

Rio Agency
Bpk. Wondo Rahardjono
Jl. Sulaeman no. 19, Slipi. Telp. 5302213

Poerba agency
Bpk. Helensius Purba, Puri Kembangan no. 91
Telp. 58301804, Hp. 0811836415

Sarka Agency
Bpk. H. Sarka, Jl. Tanjung Duren II no. 23
Telp. 5685836

Jakarta Timur

Dwitama Agency
Bpk. Rizal Naibaho.
Jl. Cempedak I Dalam no. 26. Telp. 8577453

PT Hero Intiputra
Bpk. Adi Dharmawan, Jl. Jatiwaringin Raya
Pondok Gede. Telp. 8483573, 8483574
Hp. 08158721739

Pioma Agency
Bpk. Medy Hasigian
Cililitan Pasara Embrio no. 107-108
Telp. 9222918, 8440310, Hp. 0811188497

Alva Agency
Bpk. Ahmad HB, Jl. Jati Makmur no. 1
Telp. 84991238, 84994283
Hp. 08164815779

Cahaya Gemilang Age
Bpk. Syawalis Thalib, BSc
Cililitan Kecil I/34 RT 08/07
Telp. 8001849, Hp. 08128187511

Tangerang

Ferdian Agency
Bpk. Sukur Susanto, SH
Jl. Depsos IX no. 6 Bintaro
Telp.7419424, 7423042, Hp. 0818413102

Anshor Agency
Bpk. Ansor. Jl. Tutang II No. 13 Perumnas
Telp. 5511019

Libra Agency
Jl Mandar Dlm Blok.RSSI No.18. Bintaro

Wien Agency
Bpk. Wien Akmatullah, Jl. Ir. Juanda no. 84
Ciputat. Telp. 7419424, 7423042
Hp. 0818413102

Bekasi

Jawa Agency
Sumaryati. Jl. Ir. Juanda Stasiun KA Bekasi
Telp. 8811153, Hp. 08161314713

Mansyur Agency
Bpk. H. Ali Mansyur Siregar
Jl. Semangka III/412 Perumnas I
Telp. 8846802, 9172238
Hp. 08128424138

Affandi Agency
Bpk. R. Tarigan. Jl. H. Jayun RT 03/04 no. 23
Telp. 8221063

Depok

Fitri Agency
Bpk. Rudi Hartono, Terminal Depok
Telp. 77203007

Toko Buku

Jaringan Toko Buku Gramedia
Jaringan Toko Buku Gunung Agung
Jaringan Toko Buku Utama
Jaringan Toko Buku Kharisma

Super Market

Jaringan Super Market Matahari
Jaringan Super Market Hero

Rp. 15.000,-

Cuma Soal Ganti Nama

Depkeu menetapkan aturan baru soal perizinan pembukaan unit syariah. Jika sebelumnya berlaku izin 'divisi syariah', kini berubah menjadi 'cabang syariah'.

Menjelang tutup tahun 2002 beredar isu seputar molornya izin asuransi syariah. Sumber *Modal* yang dekat dengan perusahaan asuransi konvensional meniupkan kabar tak sedap itu. Dia menyebutkan pemerintah tak kunjung memberi izin operasional divisi syariah perusahaan asuransi konvensional kendati persyaratan sudah dipenuhi. Mereka menargetkan izin itu bakal keluar Oktober tahun lalu. Tapi nyatanya hingga akhir Desember lalu izin yang ditunggu tak juga terbit.

Selentingan kabar miring ini, jika benar, tentu menimbulkan pertanyaan besar. Ada apa dengan pemerintah? Tidak antusiaskah mereka menanggapi maraknya permintaan izin pembukaan unit syariah dari asuransi konvensional? Ataukah mereka tidak siap karena belum tersedianya piranti khusus undang-undang asuransi syariah?

Modal mengonfirmasikan isu tak sedap ini pada Firdaus Djaelani, direktur Asuransi Departemen Keuangan. Jawaban Djaelani bernada melegakan. Menurutnya, tidak benar pemerintah menggantung izin pembukaan divisi syariah. Yang terjadi, kata Firdaus, adalah perubahan aturan, yang sebenarnya sudah diberlakukan sejak pertengahan 2002.

Menurut Djaelani, pihak Direktorat Asuransi mengganti perizinan divisi syariah menjadi izin pembukaan cabang syariah. Aturan baru ini bertujuan melindungi praktik syariah asuransi konvensional agar sistem yang syariah tidak berbaur dengan pola konvensional.



''Kalau izin yang diberikan hanya pembukaan divisi syariah, kami khawatir apakah divisi itu benar-benar terpisah dari kantor induknya. Itu *kan* hanya sebuah subsistem dari sebuah sistem yang sudah berakar di kantor pusat. Sebaliknya kalau yang diberikan izin cabang syariah, kita bisa pastikan operasional cabang itu akan benar-benar terpisah dari induknya, karena memang ada persyaratan tentang pemisahan operasional dan laporan keuangannya,'' Djaelani menjelaskan.

Aturan baru ini mengacu pada ketentuan yang ber-laku di kalangan perbankan syariah. Se-perti diungkap Djae-lani, bank konvensional yang ingin membuka unit syariah langsung mengaplikasikannya dengan pendirian cabang syariah. Inilah yang diharapkannya juga terjadi di perusahaan asuransi syariah. Lembaga konvensional justru didorong untuk membuka sebanyak-banyaknya cabang syariah yang sistem operasionalnya terpisah dari kantor pusat.

> Ketentuan baru memang membawa sejumlah konsekuensi bagi calon pelaku asuransi syariah.

Menurut Direktur Asuransi, aturan baru soal perizinan ini mulai diberlakukan pertengahan tahun lalu, dan sebenarnya telah disosialisasikan kepada perusahaan asuransi konvensional yang sebelumnya sudah mengajukan izin pembukaan divisi syariah. Karenanya ia merasa heran bila ada pihak yang masih mengeluhkan terkatung-katungnya izin pendirian asuransi atau divisi syariah.

Djaelani tak menepis bahwa ketentuan baru memang membawa sejumlah konsekuensi baru bagi calon pelamar syariah. Yakni, adanya tambahan persyaratan baru yang terkait dengan pembukaan cabang syariah. Di antaranya, pihak asuransi konvensional perlu melampirkan neraca pembukaan cabang, penjelasan modal cabang, dan rencana bisnis (*business plan*) atas bakal cabang syariah itu.

Djaelani menegaskan, bila semua persyaratan sudah dipenuhi, tidak ada alasan pihaknya menunda perizinan. Buktinya, awal 2003 ini Direktorat Asuransi sudah menyerahkan sejumlah izin pembukaan cabang syariah. Di antaranya untuk PT Asuransi Bumiputera, Bringin Life, Tripakarta, dan MAA General Assurance.

Keempat asuransi ini kebetulan baru mengajukan izin pembukaan syariah pada 2002, sehingga mereka termasuk yang dikenai aturan baru perizinan. Sedangkan yang mengajukan izin sejak 2001, seperti MAA Life Assurance dan Asuransi Great Eastern, masih dikenai aturan lama. Itu sebabnya mereka sudah lebih dulu mengantongi izin pembukaan divisi syariah.

Sementara itu, pihak asuransi konvensional yang dihubungi *Modal* mengaku sudah menerima izin syariah. ''Kami sudah terima Februari ini,'' kata Sugeng Sudibjo, *general manager* Bringin Life. Sugeng mengakui pihaknya sudah mengajukan izin divisi syariah pertengahan 2002. Dan, pihaknya sempat menargetkan izin operasional itu bakal keluar bulan Oktober. Tapi karena adanya aturan baru yang mengubah izin divisi syariah menjadi cabang syariah, proses keluarnya menjadi lebih lambat.

▯ umniyati kowi

Peluang Nasabah Mengambang

Kabar baik bagi asuransi konvensional yang ingin membuka cabang syariah. Sebuah penelitian menyebutkan, potensi berpindahnya nasabah dari cabang konvensional ke cabang syariah di perusahaan asuransi yang sama berkisar lima hingga 20 persen.

Kalau Prudential kelak membuka cabang syariah, maukah Anda menjadi nasabahnya? Jika pertanyaan ini ditujukan kepada nasabah loyal asuransi PT Prudential Life Assurance, ada kemungkinan ia menjawab: "Ya". Namun tentu saja ada embel-embel persyaratan di belakangnya. ''Asalkan cabang syariah itu memberi keuntungan, keamanan, dan kenyamanan yang sama dengan yang diberikan cabang konvensional.''

Adiwarman A. Karim, presiden direktur Karim Business Consulting, berpendapat potensi berpindahnya nasabah Prudential Life mencapai 10 persen. Ini berdasarkan hasil riset timnya tentang Potensial Switching Coeficient perusahaan asuransi di Indonesia. Angka 10 persen menunjukkan, jika Prudential membuka cabang syariah, ada 10 persen nasabah bakal berpindah ke cabang itu.

Angka yang dicapai Prudential Life tak terlalu istimewa. Di kelas asuransi jiwa, ada tiga nama besar yang memperoleh nilai 20 persen. Mereka AJB Bumiputera 1912, Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya, dan Bringin Jiwa Sejahtera (Bringin Life). Tetapi dari ketiga nama ini, baru dua yang sudah membuka cabang syariah: Bringin Life dan Bumiputera.

Para nasabah asuransi jiwa yang berpotensi pindah jalur ini datang dari kelompok Variety Seeking Behaviour Market (VSB). Mereka ini oleh Karim digolongkan sebagai nasabah kelas mapan, berusia 35-55 tahun, berpendapatan minimal Rp 5 juta per bulan. Motivasi utama mereka mencari variasi baru. Itu sebabnya meski sudah merasa puas dengan layanan asuransinya selama ini, mereka tetap senang mencari asuransi lain yang layanannya lebih cocok.

Di pasar asuransi jiwa, kelompok VSB tergolong dominan. Jumlahnya bisa mencapai 80 persen. Sedang dua kelompok lain, loyalis syariah dan konvensional syariah, cuma sekitar 10 persen. Yang menarik, di kelompok VSB ada kelompok kecil yang dijuluki Karim sebagai Young Ethical Conscious (YEC). Ini kelompok nasabah kelas pekerja berusia 25-35 tahun dengan pendapatan rata-rata Rp 3,5 juta per bulan. Mereka cukup semangat mengembangkan asuransi syariah, tapi tetap ingin kenyamanan asuransi.

Berdasarkan pembagian kelompok ini, yang paling potensial berpindah posisi jelas VSB. Karena itu Karim menyarankan bila asuransi syariah ingin membuka pasar seluas-luasnya, mereka harus membidik kelompok ini. ''Yang terlihat selama ini asuransi syariah masih berkutat di pasar loyalis syariah. Padahal pasar ini sangat kecil,'' kata Karim.

Jasindo Paling Populer

Selain asuransi jiwa, Karim juga meriset potensi pasar di asuransi umum (asuransi kerugian). Ia menemukan tiga kelompok di pasar ini, yakni kelompok loyalis konvensional, loyalis syariah, dan mengambang (floating). Kelompok terakhir ini berpotensi pindah ke cabang syariah bila merasa cocok dengan layanannya.

Karim membagi lagi kelompok floating menjadi kelompok Popular Brand Oriented dan Price Sensitive. Kelompok pertama lebih berorientasi pada merek populer. Produk asuransi umum seperti Garda Oto atau Simas Mobil sangat familiar buat mereka. Sedang kelompok kedua lebih sensitif pada harga. Tidak tertutup kemungkinan asuransi syariah menggoyang pasar ini dengan menjual kualitas, layanan yang mumpuni, dan harga murah.

Hasil riset ini patut menjadi tantangan bagi perusahaan asuransi yang murni syariah. Sudah siapkah membidik peluang pasar yang potensial ini? Bila terlena, asuransi konvensional yang membuka cabang syariah bisa lebih dulu mencuri start.

▯ umniyati kowi

Estimasi Segmen Pasar Potensial (*Variety Seeking Behavior*)

(Rp Juta)

Nama Perusahaan	RBC (%)	Aktual Premi Bruto	Potensial Switching Coeficient (%)
Asuransi AIA Indonesia	136.00	387,843.00	9
Asuransi AIG Lippo Life	218.00	1,410,158.00	5
Asuransi Allianz Life Indonesia	47.00	226,921.00	10
Asuransi Arta Mandiri Prima	894.68	1,508.00	13
Asuransi Astra CMG Life187.50	177,031.00	12	
Asuransi AXA Life Indonesia	245.53	110,588.00	10
Asuransi Cigna	104.00	58,428.00	10
Asuransi ING Aeta Life Indonesia	104.42	146,146.00	10
Asuransi Jiwa Adisarana Wanaartha	140.43	44,932.00	15
Asuransi Jiwa Asih Great Eastern	208.44	6,730.00	10
Asuransi Jiwa Askrida	120.49	25,592.00	10
Asuransi JB Bumiputera 1912***	0.00	1,703,157.00	20
Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya	222.89	79,034.00	20
Asuransi Jiwa Bringin Jiwa Sej	57.63	278,490.00	20
Asuransi Jiwa Eka Life	104.77	102,702.00	7
Asuransi Jiwa Intan	187.98	15,312.00	5
Asuransi Jiwa John Hancock Indonesia	75.93	43,153.00	10
Asuransi Jiwa Sewu New York Life	136.00	461,547.00	10
Asuransi MAA Life Assurance	135.00	8,435.00	15
Asuransi Metlife Sejahtera	2,966.00	41,342.00	5
Asuransi MLC Life Indonesia	169.00	73,728.00	5
Asuransi Panin Life	246.20	152,005.00	5
Asuransi Pasaraya Life Insurance	2,700.00	1,188.00	15
Asuransi Prudential Life Assurance	151.00	260.555,00	10
Asuransi Sun Life Financial Indonesia	152.00	165,253.00	10
Asuransi Winterthur Life Indonesia	150.00	50,498.00	5
Asuransi Zurich Life Insurance Indonesia	33.41	44,027.00	8

Sumber: Karim Business Consulting
Data Per Desember 2001
**** Perusahaan Mutual*

KAOS Quds, Jihad

Awalnya cuma iseng, mahasiswa *drop out* ini berhasil membangun bisnis kaos dengan memanfaatkan emosi masyarakat terhadap perang dan penindasan.

Pada awal 1990-an, muncul sebuah pameo menarik di kalangan mahasiswa. ''Mahasiswa pandai dan rajin kuliah akan menjadi asisten dosen setelah lulus. Mahasiswa setengah pandai cukup menjadi karyawan di sebuah perusahaan swasta atau BUMN. Mahasiswa yang tidak lulus kuliah akan jadi pengusaha di kemudian hari.''

Pameo tadi memang tak sepenuhnya benar. Tapi, sebagian telah menjadi kenyataan. ''Contoh nyatanya adalah Bill Gates yang tidak lulus kuliah,'' kata Syahrul Arif, pengusaha kaos dengan label Quds. Pemilik Microsoft itu sering dijadikan rujukan mahasiswa *drop out*.

Pengusaha kaos tadi bukan mencari alasan atas kegagalan kuliahnya. Belajar di Fakultas Ekonomi Universitas Pancasila Jakarta sampai semester delapan dirasa sudah cukup. Pengalaman bisnis kaos sejak semester satu tampaknya lebih menarik daripada menulis skripsi. Ia yakin pengalaman adalah guru paling berharga.

Lelaki berpostur tinggi besar ini tak salah langkah. Usahanya kian menapak naik dari hari ke hari. Namun, ia tak luput merasakan jatuh bangun membangun usaha yang kini menghidupi keluarga dan puluhan karyawannya. ''Saya berangkat dengan keyakinan untuk mandiri,'' katanya. Kemandirian itu justru dimulai dari sebuah iseng.



Suatu ketika, saat Syahrul belum menduduki bangku kuliah, ia mengkoordinir teman satu kelas untuk membuat kaos seragam. Kebiasaan ini terbawa sampai ia "nyantri" di Universitas Pancasila. Pesanan kaos tak lagi puluhan buah jumlahnya. Maklum, pasar yang dibidik juga lebih luas. Saat digelar Tabligh Akbar oleh Majlis Taklim maupun lembaga dakwah kampus di berbagai tempat, Syahrul memproduksi kaos dengan sentuhan khusus. Ia sematkan kalimat renungan yang ia peroleh dari orang-orang bijak.

HENRY WIJAYA/MODAL



KONSISITEN: Kerja keras membangun usaha.

Sebenarnya pesan yang tertulis di kaos bukan hal baru. Saat Syahrul merintis usahanya, produsen kaos seperti Dagadu Jogja, C59 Bandung, dan Joger Bali sedang berkibar. Bahkan menjadi simbol anak muda yang menyuarakan gelora anak muda. ''Saya membuat yang beda karena ada basis ideologi,'' ulasnya.

Kalimat yang dituangkan dalam produknya penuh nuansa jihad dan semangat dakwah. Pesan ini bersamaan dengan maraknya aktivitas keagamaan di sudut-sudut kampus dan kota. Produk pertama sebanyak 200 kaos habis dalam satu kegiatan tabligh akbar. Sejak awal itu pula Syahrul memilih label Quds untuk produknya.

Pilihan label ini juga menyiratkan satu pesan perjuangan. ''Impian saya Masjid Al Aqsha Palestina bebas dari cengkeraman Islarel,'' tutur Syahrul. Jangan heran jika kaos dengan slogan "Palestina" atau "Freedom Afghan" laris manis diburu pembeli. Sejak masa itu kaos produksi Quds menjadi ikon perjuangan aktivis muda Islam di perkotaan.

Menghasilkan keuntungan finansial tanpa memberi kontribusi pada nama

yang diambilnya tentu tidak elok. Sosok berkacamata ini sadar tak ingin mengeksploitasi nama masjid di Palestina itu semata. Sebesar 2,5 persen dari keuntungan ia sumbangkan untuk aksi kemanusiaan di Palestina.



Tahun 1992 bisa jadi tonggak sejarah Quds menjadi ikon perlawanan pada kesewenangan Israel dan Amerika. Apalagi belum ada produk yang mengusung aroma ideologi pada sebuah kaos. ''Insting bisnis saya mengatakan ini perjuangan dan peluang,'' katanya.

Wirausahawan muda ini tak ingin berhenti berkreasi setelah sukses dalam uji coba pertama. Dengan basis ideologi yang diyakini, ia terus merangsek di pasar kaos. Ia ingin menjadikan produk Quds sebagai kaos idola Muslim. Maka, ia manfaatkan wajah pejuang seperti Hassan Al Banna dan Abdullah Azzam untuk produknya.

Meski belum memiliki peralatan sablon kaos, Syahrul tak ingin mundur. Ia terus menyiasati usahanya agar tetap eksis. Produk pertama yang dijual Rp 15.000 per buah pada 1992 ini mulai memberikan hasil. Padahal ongkos produksi waktu itu hanya Rp 6.000 per buah. Dari keuntungan yang terus dikumpulkan, Syahrul akhirnya mampu membeli seperangkat alat sablon. ''Saya makin terpacu berkarya terus,'' papar pengusaha ini.

Seperti semangat yang terus berkobar, permintaan produknya mulai menunjukkan grafik menanjak. Kuncinya, Syahrul tidak menyia-nyiakan setiap peluang pembuatan kaos. Menjelang Pemilu 1999 pesanan makin banyak datang. Terutama dari partai politik. ''Saya merasa lebih aman kalau yang pesan Partai Keadilan,'' sambungnya. Pasalnya, partai berbasis anak-anak muda kampus ini tak pernah ingkar janji dalam pembayaran.



LARIS: Massa partai medan bisnis kaos.

Meski panen besar, toh penjualan paling fenomenal dirasakan setelah peristiwa penyerangan ke WTC 11 September 2001. Syahrul menemukan sosok Osama bin Laden yang diburu Amerika sebagai asesori utama kaosnya. Ketika Amerika mengobok-obok Afghanistan, Syahrul mencetak wajah pengusaha Arab Saudi itu di kaos. Hasilnya sungguh luar biasa. Kaos yang dijual seharga Rp 30 ribu per buah itu terjual sampai 100 ribu buah tak sampai satu bulan.

Bukan hanya penjualan luar biasa yang diukir Quds. Ibarat lokomotif penarik gerbong, tak sedikit yang meniru langkah Quds memasang gambar Osama. Kini di tengah rencana Amerika menyerang Irak, Quds menyiapkan kaos seri Saddam Hussein. Kalimat bernuansa perjuangan seperti *Ready for War (We Support You)*, *The Big Macth (Saddam Lion of Dessert vs Bush King of Terrorist)*, *Save Irak (Welcome to Jihad Land)* menghiasi kaos seri pemimpin Partai Baath Irak ini.

Meski menempatkan Saddam Hussein di produknya, bukan berarti Syahrul membela Presiden Irak itu. ''Hanya perlawanan pada kesewenangan Amerika,'' tukas dia. Dengan memanfaatkan peluang seperti itu, Syahrul yakin usahanya menemukan tempat yang tepat.

▯ muhammad rofiq

Belum Tersentuh Bank

Meski berusia sepuluh tahun lebih, usaha Syahrul Arif belum tersentuh modal dari bank. Selama ini modal produksi kaos Quds berasal dari uang pribadi dan investasi beberapa saudara dekat dan rekan Syahrul. Pria yang membuka usaha di Gudang Peluru, Jakarta Selatan, ini bukan tak ingin mendapatkan kucuran modal bank.

Syahrul sudah mencoba mendatangi Bank Muamalat Indonesia untuk mengajukan proposal. Ia tertarik dengan sistem bagi hasil yang ditawarkan bank syariah pertama di Indonesia itu. Sayang, keinginannya gagal terwujud. ''Prosesnya terlalu lama dan agak rumit,'' katanya. Padahal ia memiliki saudara yang bekerja di bank tersebut. Akhirnya ia memutuskan menjala investasi dari saudara dan rekannya. Sistem yang dijalankan juga bagi hasil.

Jika menilik usaha yang dijalankan, sewajarnya Syahrul patut menerima bantuan modal. Ia memiliki 20 karyawan tetap. Jumlah ini bertambah jika pesanan sedang merangkak naik seperti pada musim Pemilu. Atau di bulan Ramadhan, yang mendongkrak produksi sampai 200 persen. Dalam kondisi normal Quds memproduksi 5.000 buah kaos dalam satu bulan. Ini belum termasuk pesanan sablon kaos, spanduk, pamflet, jaket, dan barang cetakan lain.

Barang pesanan dikerjakan oleh Divisi Jasa. Produk yang pernah dikerjakan, antara lain, kaos pesanan untuk kegiatan dari Bimantara, Panasonic, PAN, dan lain-lain. Divisi ini mengerjakan 30 persen dari total produksi. Sedangkan kaos dengan label Quds dikerjakan oleh Divisi Produksi yang mencapai 70 persen dari total produksi usahanya.

Meski usaha ini masih sekelas usaha rumah tangga, Syahrul tampaknya sadar pentingnya promosi untuk sebuah citra produk. Iklan produk baru biasanya ia tayangkan di Majalah *Sabili*. Langkah lain ia lakukan dengan menjalin kerjasama dalam sebuah *event* untuk menempatkan nama produk Quds. Anggaran yang disedot untuk promosi mencapai 10 persen dari total ongkos produksi.

Kini Syahrul sedang merancang membesarkan usahanya. Cita-citanya menjadikan Quds kaos kebanggan aktivis muda Islam terus tertanam dalam dirinya. Meski pernah gagal mendapatkan modal dari bank, ia tak ingin patah arang. ''Suatu saat saya ingin mendapatkan bantuan modal agar usaha ini cepat besar,'' ungkap pengusaha muda andal ini. ▯ muhammad rofiq

Celengan Seksi dan Halal

Meski belum sepopuler saham atau deposito, reksadana syariah berpeluang tumbuh pesat di masa depan. Apa yang perlu dicermati agar investor tak tekor?

HENRY WIJAYA/MODAL



PNM: Sumber pendanaan.

Wajah Andri langsung berkerut ketika temannya mengajak berinvestasi di pasar modal. ''Mana sanggup beli saham. Bosku bilang untuk beli satu lot saja harus punya dana jutaan,'' tukas dosen di perguruan tinggi swasta itu. ''Bukan saham, ini reksadana syariah. Halal, tidak pakai bunga. Modalnya juga cuma dua ratus ribu perak,'' kata kawannya yang pegawai bank syariah. Andri *melongo*. ''Benar dengan modal semurah itu bisa investasi di reksadana?

Tak hanya Andri yang awam reksadana syariah. Kalangan muslim perkotaan, yang sejatinya lebih melek informasi, tak sedikit yang buta soal pasar modal. Padahal saat ini banyak instrumen investasi syariah yang ditawarkan di bursa, seperti saham, obligasi, dan reksadana syariah. Ketiganya punya karakteristik, manfaat, dan resiko berbeda.

Saham, misalnya, lebih diburu individu yang menginginkan untung jangka pendek. Mereka umumnya cermat memonitor pergerakan harga saham agar cepat mengambil langkah taktis: jual atau beli. Ini berbeda dengan obligasi atau reksadana syariah yang bersifat jangka panjang. Ia lebih berfungsi sebagai tabungan masa depan yang hasilnya bisa dipetik untuk berbagai keperluan. Mulai dari biaya sekolah, pemberlian rumah atau mobil, atau untuk persiapan pensiun.

Ada lagi perbedaan mendasar antara reksadana syariah dengan saham dan obligasi. Di dua instrumen terakhir investor berinvestasi secara langsung. Sedang di reksadana syariah, investor mempercayakan pengelolaan dananya ke Manajer Investasi (MI).

Pola investasi di reksadana memang rada unik. Investor cuma aktif di awal saat ia memutuskan membeli unit penyertaan dari perusahaan penerbit reksadana. Selanjutnya, MI yang bertugas "mengembangbiakkan" dana para investor. Dana itu bisa ditanamkan di saham dan obligasi, atau instrumen pasar uang semacam Sertifikat Bank Indonesia (SBI) dan surat utang (*commercial paper*).

''Reksadana ini sebuah alternatif bagi investor yang tidak punya banyak waktu mengelola sendiri investasinya,'' kata Arke Scharringa, manajer Pemasaran PT PNM Investment Management. Investor, misalnya, tak punya waktu memonitor pergerakan harga saham atau perubahan *rate* deposito dan SBI. Sehingga ketika ingin berinvestasi ia bingung memilih

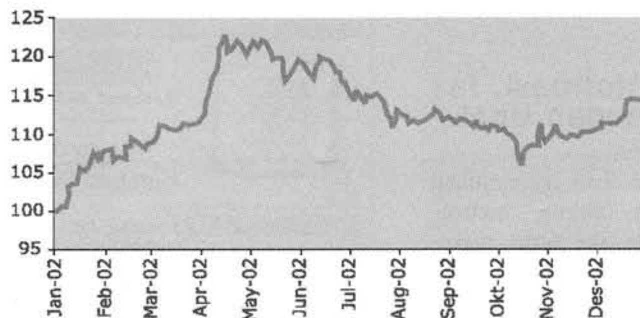
Dalam situasi normal peserta reksadana bisa meraup untung yang lumayan besar.

menempatkan portofolionya. ''Nah, bila di reksadana, investor cukup mempercayakan pengelolaan investasinya ke Manajer Investasi, karena fungsi *monitoring* dan perencanaan investasi diambil alih pengelola reksadana.''

Tentu saja investor mesti pintar-pintar memilih MI, agar dana yang ditanamkan tak jadi buntung. Yang pertama harus diteliti apakah MI memiliki lisensi Bapepam. Bila tidak, jangan coba-coba mempercayakan pengelolaan investasi padanya.

Khusus untuk reksadana syariah, investor harus cermat meneliti apakah pengelola reksadana memiliki Dewan Pengawas Syariah. Ini penting untuk meyakinkan investor bahwa dana yang ditanamkan memang dikelola dan diawasi secara syariah.

KINERJA REKSADANA PNM SYARIAH



NAB (milyar)	18.05
Kinerja Tahun Berjalan* 4.62%	
Kinerja 1 Tahun	14.13%
Kinerja 2 Tahun	18.83%

*) year-on-year 31/01/02 - 31/01/03
data per 31 Des

HENRY WIJAYA/MODAL



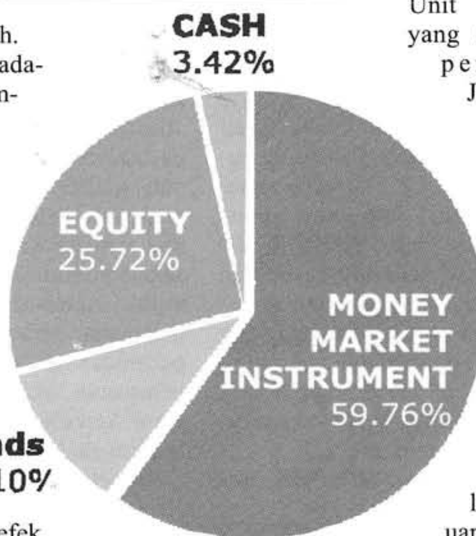
ARKE SCHARRINGA: Ujung tombak pemasaran.

Reksadana Syariah PNM

Saat ini ada tiga perusahaan yang menerbitkan reksadana syariah. Mereka adalah PT PNM Investment Management, PT Danareksa Investment Management, dan Rifan Finansindo Asset Management.

Untuk mengenal lebih jauh tata cara berinvestasi di reksadana syariah, *Modal* akan mengulasnya dalam beberapa edisi. Untuk kali ini khusus mengupas reksadana syariah PNM, yakni PNM Syariah.

PNM Syariah adalah reksadana campuran yang bertujuan memperoleh pertumbuhan nilai investasi optimal dalam jangka panjang. Instrumen ini diinvestasikan di efek ekuitas (saham), efek hutang, dan instrumen pasar uang dari perusahaan yang kegiatan dan hasil usahanya sesuai syariah. Aturan *syar'i* berpedoman pada Surat Keputusan (SK) Dewan Syariah Nasional dan SK Dewan Pengawas Syariah (DPS) PNM IM.



TOP 5 HOLDING
Indosat Syariah
BRI Syariah
Mandiri Syariah
BNI Syariah
Danamon Syariah

Lalu, bagaimana cara berinvestasi di reksadana PNM Syariah? Menurut Arke Scharringa, yang pertama dan utama harus dilakukan calon investor adalah meneliti seksama prospektus yang diterbitkan PNM IM.

Prospektus ini berisi penjelasan lengkap seputar investasi. Mulai tujuan dan portofolio investasi, pembatasan investasi, hak-hak pemegang unit penyertaan, serta tata cara pembelian/penjualan unit penyertaan. Selain itu, diulas manfaat investasi dan faktor-faktor resiko utama. Ada pula riwayat singkat MI, Tim Pengelola investasi, dan Dewan Pengawas Syariah.

Investor dapat menghubungi petugas PNM IM untuk mengirimkan atau mengantarkan langsung prospektus ke mereka. Lalu, ia harus lebih dulu mempelajari isi prospektus sebelum memutuskan berinvestasi. Bila isi prospektus sudah dipahami, dan investor sepakat membeli reksadana, ia dapat langsung mengisi Formulir Pembukaan Rekening dan Formulir Pembelian Unit Penyertaan, yang sudah terlampir bersama prospektus.

Di formulir investor harus menuliskan jumlah Unit Penyertaan (UP) yang dipesan dan cara pembayarannya. Jumlah pembelian minimal Rp 200 ribu dan batas maksimalnya Rp 20 juta. Untuk setiap pembelian UP investor dikenakan biaya pembelian 3 persen. Arke mengingatkan, sebaiknya investor tidak langsung menyetor uang sebelum datanya lebih dulu masuk ke pengelola reksadana.

Menurut Arke, dalam situasi normal peserta reksadana bisa meraup untung yang lumayan besar. ''Bagi hasilnya bisa di atas deposito,'' tegasnya. Ia mencontohkan, tingkat bagi hasil deposito di bank syariah berkisar di angka 10 persen. ''Tapi ini keuntungan kotor karena belum dipotong pajak.'' Sementara laba reksadana syariah tidak dikenai pajak.

Nah, sudah dapat untung, pun dijamin halal. Masih ragukah berinvestasi di reksadana syariah?

☐ umniyati kowi

bmtlink.web.id

SIMPUL BISNIS UKM

Situs ini tidak hanya menjadi sumber informasi. Ia juga menjadi simpul pengembangan UKM.

Nasib pelaku usaha kecil, menengah, mikro, dan koperasi (UKMK) sejak dulu tidak berubah. Mereka cuma dijadikan komoditas politik penguasa di negeri ini. Kalaupun mereka eksis dan tumbuh menjadi salah satu pilar ekonomi bangsa ini, campur tangan pemerintah tidaklah signifikan.

Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) sebagai badan pekerja Yayasan Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (YINBUK) lahir dengan cita-cita mengoptimalkan potensi UKMK yang tersebar di Indonesia, walaupun minus dukungan pemerintah. PINBUK difungsikan sebagai katalisator, fasilitator, dan mediator dalam upaya mengonvergensikan seluruh potensi lembaga yang melakukan pengembangan ekonomi kerakyatan tersebut (pemerintah, ormas, dan LSM), khususnya dalam menyiapkan penguatan ekonomi rakyat.

Langkah pembelaan PINBUK terhadap UKMK diam-diam menunjukan keberhasilan yang cukup mencengangkan. Lembaga ini turut membidani kelahiran 3.000 lebih lembaga keuangan mikro atau dikenal dengan Baitul Mal Tamwil (BMT) di seluruh Indonesia dan menjaring lebih dari tiga juta anggota dalam waktu hanya empat tahun.

Indikator keberhasilan inilah yang mendorong PINBUK lebih menyosialisasikan perkembangan UKMK kepada masyarakat. Salah satu yang ditempuh adalah dengan mendirikan *home page* YINBUK yang bisa diakses di alamat *www.bmtlink.web.id*. Selain sebagai sarana informasi dan sosialisasi, situs ini untuk memberi pelayanan dan pendampingan terbaik tentang manajemen, permodalan, teknologi tepat guna, pemasaran, akuntansi, dan akses informasi kepada BMT, pengusaha kecil menengah, koperasi serta anggotanya.

Pengelola situs yang diluncurkan pada September 2001 ini menyatakan tekadnya memberikan pendampingan dan pelayanan yang berkualitas kepada BMT dan usaha kecil menengah Indonesia. Menurut Manajer Usaha dan Program Pinbuk Hasnan Habib, situs diharapkan menjadi yang terdepan dalam pemberitaan seputar bisnis UKMK Indonesia. ''Situs UKM pertama ini juga merupakan ajang interaksi dan komunikasi serta bisnis jaringan PINBUK seluruh Indonesia dengan masyarakat global,'' ucapnya.



HENRY WIJAYA/MODAL

UKM: Butuh informasi pasar.



Menelusur lebih jauh isi situs yang diujicoba pada Juni 2001 ini, tak melulu soal UKM. Dari fitur-fitur yang dikembangkan, *home page* ini tampak ingin merengkuh sebuah komunitas UKM yang terintegrasi secara *online*. Fitur berita menampilkan informasi sekitar ekonomi politik, ekonomi kerakyatan, ekonomi syariah dan khususnya dunia BMT, koperasi, bisnis, kegiatan PINBUK, usaha kecil dan menengah serta informasi penting lainnya secara rutin.

Khusus menyangkut BMT, situs ini menampilkan informasi lengkap mengenai lembaga keuangan mikro yang satu ini. Info mengenai perangkat operasional BMT, seperti pedoman cara pembentukan BMT, peraturan dasar dan contoh AD/ART BMT, pedoman kerja pengelola BMT, pedoman sistem komputerisasi akuntansi Hasna Amala, pedoman penilaian kesehatan BMT, tersaji lengkap di sini. Data seputar profil dan data yang memuat jumlah BMT yang berdiri di tanah air pun dapat dijumpai. Ditambah lagi dengan fitur konsultasi BMT yang meliputi pembahasan perkembangan BMT, *clusster* BMT, profil BMT, bisnis BMT, dan budaya kerja BMT.

Untuk mengembangkan komunitas UKM di tanar air, *home page* ini me-



ngelola forum diskusi dan penyediaan *mailing list* bagi pengunjung yang ingin berinteraksi dengan sesama pelaku UKM. ''Program ini diluncurkan untuk mengefektifkan komunikasi,'' tutur Habib. Hal tersebut didukung fasilitas bursa komoditi yang menampilkan berbagai produk buah tangan pengusaha skala kecil dan menengah.

Fungsi *online* situs ini diposisikan pula sebagai pendukung kegiatan *offline* yang dilaksanakan oleh PINBUK. Komunikasi serta aspirasi yang mengemuka di *bmtlink.web.id* ini merangsang pengelola menyelenggarakan berbagai jenis pelatihan untuk kepentingan UKM. Beberapa di antarnya: Pertama, pelatihan untuk menjadi *master* pelatihan (*master of training*-MOT) telah dilakukan enam kali yang diselenggarakan di Jakarta, yang diikuti utusan seluruh provinsi. Mereka nantinya akan menjadi *master* pelatihan di daerah masing-masing. MOT ini dilakukan selama 21 hari dengan modul pelatihan yang dipersiapkan PINBUK.

Kedua, pelatihan untuk pelatih (*training of trainers*-TOT) telah dilakukan 30 kali yang diselenggarakan di Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, NTB, Sulsel, Sumbar, Sumut, Aceh, Bali dan daerah-daerah lain. Pesertanya dari seluruh provinsi di Indonesia. TOT ini dilakukan selama 21 hari dengan modul pelatihan yang telah dipersiapkan PINBUK untuk menciptakan pelatih.

Ketiga, pelatihan tenaga pengelola BMT secara bergelombang telah dilakukan, baik di Jakarta maupun di daerah tingkat I dan II. Pelatihan dilakukan lebih bersifat swadaya, swakelola, dan swadana karena lebih merupakan prakarsa masyarakat di setiap wilayah atau hasil kerjasama antara PINBUK dengan Instansi/Lembaga Pemerintah, Swasta, dan LSM. Pelatihan pengelola dilakukan selama 14 hari dengan modul pelatihan PINBUK. Di bidang kemitraan, sumbangan situs ini dalam mendukung pola kerjasama yang telah dan akan dijalin dengan lembaga lain pun tak kalah berperannya.

Membangun komunitas sejatinya bisa dilakukan melalui media apapun, termasuk *cyber*. Adalah tugas *bmtlink.web.id* selanjutnya untuk membuktikan bahwa mereka mampu membangun UKM dan tak ikut terkubur seperti yang dialami komunitas *cyber* lainnya.

▯ k. nugraha

Jalinan Kemitraan itu

1. Kemitraan dengan Induk Koperasi Pondok Pesantren (Inkoppontren)
Kerjasama dilakukan dalam bidang pengembangan ekonomi kerakyatan melalui pengembangan BMT dan usaha kecil bawah di lingkungan pondok pesantren dan sekitarnya di seluruh Indonesia.

2. Kemitraan dengan Bank Indonesia
Kerjasama Pelaksanaan Proyek Pengembangan Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK).

3. Kemitraan dengan Yayasan Pengembangan Teknologi Elektro (YPTE), Persatuan Insinyur Indonesia (PII)
Kerjasama dalam pembinaan dan pengembangan pengusaha kecil, khususnya dalam pengembangan jaringan komunikasi antara PINBUK dengan BMT.

4. Kemitraan dengan Pimpinan Pusat Muhammadiyah
Kerjasama pengembangan baitul maal wattamwil atau balai-usaha mandiri terpadu (BMT) di seluruh wilayah Indonesia, khususnya di Lingkungan Muhammadiyah.

5. Kemitraan dengan Direktorat Jenderal Pembinaan Penempatan Tenaga Kerja (Binapenta) Departemen Tenaga Kerja
Kerjasama Penugasan Tenaga Kerja Pemuda Mandiri Profesional (TKPMP) melalui pengembangan BMT.

6. Kemitraan dengan Direktorat Jenderal Pembinaan Koperasi Perkotaan Departemen Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil
Kerjasama pelatihan pengelola BMT.

7. Kemitraan dengan PT Waskita Karya
Kerjasama pembinaan dan pengembangan pengusaha kecil dan kecil bawah di wilayah DKI Jakarta melalui pelatihan manajer BMT dan pemberian modal kerja untuk BMT dan usaha kecil anggota BMT.

8. Kemitraan dengan PT Pertamina
Kerjasama pembinaan dan pengembangan pengusaha kecil dan di sembilan propinsi Kawasan Timur Indonesia: Irian Jaya, Maluku, Sulawesi Utara, Sulawesi Tengah, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Kalimantan Timur, dan Nusa Tenggara Timur melalui pelatihan pengelola BMT, yang meliputi aspek keuangan untuk dipergunakan sebagai modal kegiatan usaha pengusaha kecil bagi anggotanya. ▯ nug

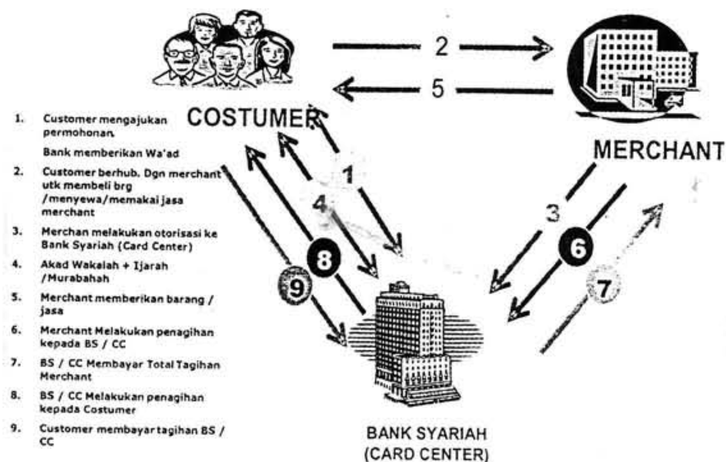
Peluang Kartu Kredit itu

Satu lagi produk layanan bank syariah bakal jadi primadona. Kartu kredit syariah namanya. Diperkirakan potensi nasabahnya mencapai 1 juta orang.

''Tinggalkan uang tunai Anda. Biarkan kartu kredit Anda membereskan segalanya.'' Slogan ini sempat populer beberapa tahun silam. Ketimbang repot membawa uang tunai yang belum tentu aman, lebih praktis membawa kartu kredit. Tinggal gesek saja lalu tanda tangan, beres.

Simpelnya pembayaran dengan skim ini, membuat banyak konsumen yang begitu tergantung pada kartu kredit. Bahkan dalam satu dasawarsa terakhir, sebagian kalangan tak lagi menggunakannya sebatas status simbol. Bagi mereka kartu plastik ini sudah menjadi bagian kebutuhan pokok, sama pentingnya dengan pakaian, rumah, dan bahkan makanan.

Kondisi ini menjadikan bank konvensional seolah berlomba menawarkan kartu kredit. Mereka bersaing jor-joran. Ada yang mengutamakan kecepatan proses aplikasi. Ada juga yang menawarkan bunga lebih rendah. Yang lebih kreatif menawarkan model pembayaran gaya baru. Citibank, misalnya, menggedor pasar dengan produk Easy Pay, atau Bank BII yang menyodok dengan model Fix & Fast Lantas, bagaimana bank syariah memanfaatkan peluang ini? Menurut hasil riset Karim Business Consulting, potensi pasar kartu kredit syariah memang menggiurkan. ''Pemegang kartu kredit di Indonesia hampir mencapai satu juta orang,'' kata Adiwarman Karim, presdir Karim Business Consulting. Hasil ini diperoleh dengan mengalikan tingkat *potensial switching* (potensi berpindah) di pasar kartu kredit di Indonesia dengan total jumlah pemegang *credit card.*



Bank	Jumlah Kartu Kredit (ribuan)	Market Share	Potensial Switching	Potensial Market for Islamic Credit Card Coeficient (ribuan)
Citibank	1.025	27,17%	28	287,0
BNI	585	15,51%	32	187,2
BCA	545	14,45%	30	163,5
BII	415	11,00%	25	103,7
HSBC	240	6,36%	25	60,0
Mandiri	190	5,04%	28	53,2
GE Capital	165	4,37%	25	41,2
Danamon	150	3,98%	28	42,0
Lippo	135	3,58%	20	27,0
Universal	115	3,05%	20	23,0

[Sumber: Karim Business Consulting]

Dari tabel di atas, misalnya, terlihat bahwa *potensial switching* kartu kredit Citibank sebesar 28 persen. Ini berarti, jika Citibank menerbitkan kartu kredit syariah, ada 28 persen nasabah yang berpotensi pindah dari pemegang kartu kredit konvensional ke produk tersebut. Lalu, jika dikalikan dengan total pemegang *credit card* Citibank yang berjumlah sekitar 1 juta orang, maka potensi pemegang *Islamic Credit Card* bisa mencapai 287 orang.

Contoh lain adalah Bank BCA. *Potensial switching* pemegang kartu plastik BCA adalah 30 persen. Ini berarti ada 30 persen nasabah kartu kredit BCA berpotensi pindahnya ke kartu kredit syariah yang diterbitkan BCA. Jika dikalikan dengan jumlah pemegang kartu kredit BCA yang sekitar 545 orang, potensi pemegang kartu kredit syariah BCA berjumlah 163 orang.

Tentu ini peluang emas bagi bank yang ingin menerbitkan kartu kredit syariah. Sekarang tinggal menunggu fatwa Dewan Syariah Nasional.

umniyati kowi

small

Setengah Hati BMT Bekasi

PKMS mengusulkan pendirian 52 BMT dengan anggaran Rp 1,2 miliar. Namun Pemkot dan DPRD Bekasi menyambutnya setengah hati dan hanya merestui pendirian tiga BMT dengan anggaran Rp 250 juta.

Pada tahun 2000 Presiden Abdurrahman Wahid mengeluarkan instruksi agar semua daerah memiliki rencana strategis (renstra). Masyarakat kota Bekasi menyambut instruksi itu, dan mereka berlomba melahirkan gagasan-gagasan besar. Pusat Kajian Manajemen Strategis (PKMS) tak mau ketinggalan. Lembaga ini mengeluarkan ide spektakuler; membentuk *Baitul Mal Wattanwil* (BMT) di setiap kelurahan di Kota Bekasi.

Pertengahan tahun lalu ide ini disodorkan ke pemerintah kota. PKMS berharap gagasan itu dibahas dalam rapat anggaran DPRD, dan masuk ke dalam APBD 2003. Pada tahun itu pula gagasan dapat direalisasikan.

Memang tidak banyak anggaran yang disodorkan PKMS. Hanya Rp 1,2 miliar, atau 0,3 persen dari total APBD. Dana itu akan digunakan sebagai modal awal 52 BMT di 52 kelurahan di kota Bekasi. Setiap BMT mendapatkan Rp 20 juta. Sisanya, Rp 160 juta dialokasikan untuk persiapan administrasi dan penguatan sumber daya manusia (SDM)

Gagasan ini merupakan bentuk kepedulian PKMS akan banyaknya masyarakat prasejahtera di kota Bekasi. Banyak dari mereka lemah permodalan. Namun, pemberdayaan masyarakat prasejatera perlu cara tersendiri. Mereka tak sekedar butuh kucuran dana, tapi juga advokasi dan pembelajaran. ''Nah, BMT mengambil semua peran itu,'' kata Siswadi, ketua Dewan Pendiri PKMS .

Tak hanya itu. Karakteristik BMT yang tidak memberatkan nasabah dipandang sesuai dengan visi kota Bekasi; unggul dalam jasa dan perdagangan yang bernuansa ikhsan. Ekonomi mikro bergerak tanpa terjerat sistem ribawi, dan tak memberatkan masyarakat yang bangkrut dan menjadi papa.

Sistem BMT juga didesain untuk melayani masyarakat kecil, dan dengan mekanisme yang tidak ruwet. ''Model inilah yang dibutuhkan masyarakat,'' kata tokoh yang akrab dipanggil Pak Sis ini.

Namun bukan renstra jika konsep ini berhenti pada BMT. Siswadi mengatakan untuk langkah ke depan BMT akan disinergikan dengan pendirian BPRS dan Badan Wakaf Produktif yang telah ada di Bekasi.

Bila BMT berdiri di setiap kelurahan, BPRS rencananya tersebar di 10 kecamatan. PKMS juga tidak melulu mengharap kucuran dana dari APBD untuk memperkuat modal lembaga ekonominya. Badan Wakaf Produktif yang menerima wakaf tunai akan menjadi sumber pendanaan dari masyarakat. Di sinilah terjadi sinergi, dan *multiplier effect* diharapkan menyentuh seluruh



K-5: Nasabah BMT.

HENRY WIJAYA/MODAL



SISWADI: Peduli BMT.

lapisan masyarakat Bekasi.

Pak Sis, yang juga presiden Persatuan Penyandang Cacat Indonesia (PPCI), menyadari modal Rp 20 juta untuk masing-masing BMT relatif kecil. Namun, ia punya dua landasan pemikiran yang cukup rasional. Pertama, modal sebanyak itu sebagai stimulan bagi masyarakat. Kedua untuk menguji ketangguhan dan keberhasilan pengelola BMT.

Asumsi Pak Sis sederhana saja. Jika setiap kepala keluarga (KK) mendapat kucuran dana Rp 500 ribu, maka akan ada 40 KK yang bisa dilayani dengan modal awal BMT Rp 20 juta. Jadi, dari 52 BMT di Bekasi, akan ada 2000 KK yang terlayani pada tahap awal. Namun jumlah masyarakat prasejahtera di kota Bekasi terlalu besar. Catatan pemerintah menyebutkan masyarakat miskin Bekasi mencapai 600 ribu, atau 30 persen dari 1,7 juta penduduk Bekasi.

Untuk sementara 52 BMT ini menempati masjid agung di kelurahan masing-masing. PKMS juga akan menyediakan satu lembaga konsultan di tingkat kota sebagai pusat koordinasi. BMT di masing-masing kelurahan juga dapat bersinergi dengan renstra kecamatan. ''Artinya setiap BMT bisa memiliki fokus pembiayaan yang berbeda sesuai produk dan unggulan daerahnya,'' paparnya.

Harapan PKMS agar ide ini dibawa ke rapat anggaran 2003 menjadi kenyataan. Sayangnya pemerintah kota (pemkot) tak sepenuhnya menyodorkan proposal PKMS ke hadapan DPRD. Pemkot hanya mengusulkan tiga BMT dengan total anggaran Rp 325 juta.

November tahun lalu APBD 2003 dibahas dan ditetapkan panitia anggaran DPRD. Namun alokasi dana bagi BMT belum mendapat titik terang. Bahkan sempat tersiar isu anggaran untuk BMT tidak disetujui. ''Ide pendirian BMT itu sangat bagus, tapi saya *nggak* tahu apakah panitia anggaran menyetujuinya, bisa jadi ditolak,'' ungkap Wahyu Prihantono, ketua Komisi E DPRD.

BMT diyakini lebih efektif dan berhasil dibanding proyek penanggulangan kemiskinan perkotaan.

Sinyal positif akhirnya muncul dari salah satu anggota Panitia Anggaran DPRD Nurul Yakin. ''Sudah disetujui, tapi jumlahnya silakan cek ke Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah (Bappeda). Saya tak hafal secara pasti,'' jelas Nurul.

Alokasi dana untuk BMT ternyata baru diputuskan awal Februari lalu. Tak jelas apa yang menjadi alasan DPRD menangguhkan keputusan ini. ''Biasalah... terjadi tarik-menarik kepentingan di dewan,'' cetus staf Bidang Ekonomi Bappeda Edi Rosadi.

Edi Rosadi mengatakan Pemkot Bekasi memang sengaja mengusulkan hanya tiga BMT. Ia juga mengatakan BMT ini merupakan *pilot project*, dan baru pada tahap awal. Kelak akan berdiri BMT berikutnya.

Namun DPRD ternyata hanya bisa menyetujui pendirian BMT dengan anggaran Rp 250 juta. Pemkot juga belum mengambil keputusan di mana BMT itu akan didirikan. Juga belum ada keputusan berapa alokasi modal untuk setiap BMT. Yang jelas BMT itu tidak berdiri di kelurahan, tapi di tiga kecamatan. Berbagai kesiapan teknis masih dibahas Pemkot bersama Yayasan Bina Sumber Daya Mitra (Bismi) sebagai pelaksana proyek.

Edi mengungkapkan pertengahan tahun ini diharapkan ketiga BMT itu sudah dapat beroperasi. Karena, menurut Edi, BMT ini diyakini akan lebih efektif dan berhasil dibanding proyek penanggulangan kemiskinan perkotaan (PPKP) yang telah dilaksanakan Pemkot.

Jauhnya jumlah BMT yang disepakati DPRD bersama pemkot dibandingkan usulan PKMS mendapat sorotan tajam tokoh masyarakat Bekasi. Abid Marzuki, Penasihat Pusat Peranserta Masyarakat (PPM) Bekasi, kecewa dengan keputusan Pemkot dan DPRD. ''Ini membuktikan bahwa komitmen pemerintah dan DPRD memberdayakan ekonomi masyarakat sangat minim,'' jelasnya.

Keputusan itu, bagi Abid, secara tidak langsung menghambat pertumbuhan ekonomi kaum lemah. Inilah ironi yang terjadi di pemerintah (eksekutif dan legislatif). Pemerintah dinilai lebih mementingkan politik, pribadi, dan golongan, ketimbang mempercepat pertumbuhan ekonomi rakyat.

Bila alasan pendirian tiga BMT terlebih dulu sebagai langkah *pilot project*, Abid menilai sebagai sebuah alasan yang tidak rasional. BMT, lanjutnya bukan barang baru di negeri ini. Artinya sudah banyak *pilot project* yang bisa dicontoh. Secara luas pun masyarakat telah lama mengenal kiprah dan wujud pemberdayaan lembaga ekonomi syariah ini.

▯ supriyatno yudi

Menanti Kiprah FOZ Berikutnya

Forum Zakat (FOZ) kerap melahirkan gagasan cemerlang untuk menumbukan semangat berzakat di masyarakat. Kini, FOZ menggarap potensi zakat dari Muslim Indonesia di luar negeri.

Juli 1997. Krisis moneter yang melanda sejumlah negara Asia belum menghampiri Indonesia. Bahkan tidak terlihat tanda-tanda Indonesia akan terlanda krisis. Perhatian kelompok-kelompok tertentu hanya pada angka kemiskinan yang terus meningkat, dan pemerintah yang tidak berdaya mengatasinya. Pengurus zakat, infaq, dan sodaqoh (ZIS) se-Indonesia, yang saat itu sedang berlokakarya di Jakarta, juga menyadari hal ini.

Lewat sebuah forum diskusi muncul gagasan menjadikan dana ZIS sebagai *safety valve*, atau katup pengaman, kemiskinan. Peserta lokakarya setuju dengan gagasan ini. Berikutnya muncul ide perlunya wadah yang mengakomodasi *safety valve* di kalangan pengelola badan atau lembaga amil zakat (B/LAZ).

Sebelas B/LAZ; Yayasan Dompet Dhuafa Republika, Bazis DKI-Jakarta, Baitul Maal (BM) PT Pupuk Kujang, BM PT.Pupuk Kaltim, BM Pertamina, Telkom Jakarta, Bapekis Bank Bumi Daya, LKS Bank Muamalat Indonesia, Baperohis Hotel Indonesia, PT Internusa Hasta Buana dan Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta, menyepakati lahirnya wadah seperti ini. Dua bulan setelah lokakarya, tepatnya 19 September 1997, lahir Forum Zakat (FOZ). Lembaga ini terbentuk setelah BAZIS pemerintah memberi dukungan. Dua tahun kemudian, melalui mukernas pertama, FOZ berbentuk yayasan. Setelah itu FOZ menjadi asosiasi.

DOK. FOZ



FOZ: Agar menyalurkan dana secara adil dan merata.

Sebagai organisasi nirlaba, FOZ memposisikan diri sebagai lembaga koordinatif. Meski demikian FOZ juga membuka peluang konsultasi dan memberi informasi bagi masyarakat dan B/LAZ yang membutuhkan. Tak berhenti sampai disitu, FOZ membuka diri sebagai lembaga edukasi demi peningkatan kualitas SDM pengelola B/LAZ. Berbagai pelatihan dan seminar telah digelar FOZ.

Yang cukup spektakuler adalah peran aspiratif FOZ. Memanfaatkan momen reformasi di era Habibie, FOZ mendorong lahirnya UU pengelolaan zakat. Tanggal 23 September 1999 UU nomor 38 tentang pengelolaan zakat lahir. Meski tak sebagaimana rancangan yang diajukan FOZ, UU ini tetap merupakan lompatan terpenting di dunia zakat. ''Kami tetap bersyukur zakat masuk ke dalam hukum positif,'' jelas Ketua Umum FOZ Iskandar Zulkarnain.

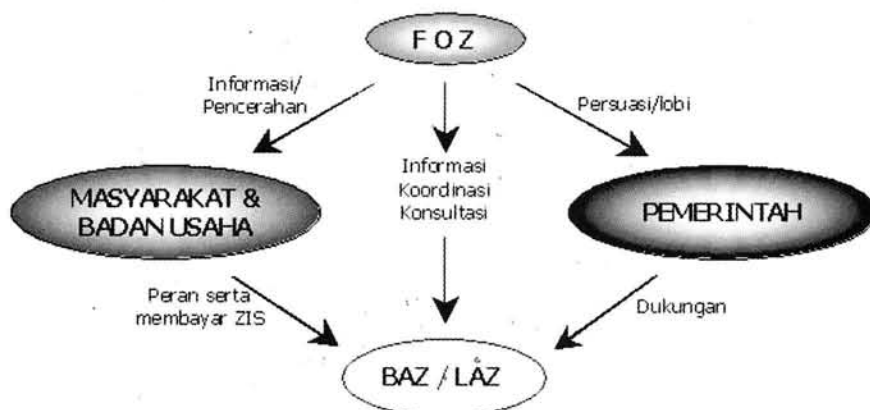
Sambutan hangat lahirnya UU zakat tak hanya muncul dari pengelola B/LAZ. Tokoh sepuh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Ali Yafie turut memberi komentar penyambutan. ''Ini kemajuan luar biasa. Sejak tahun 1967 umat Islam memperjuangkan lahirnya undang-undang ini,'' paparnya.

Anehnya setelah zakat diundangkan sempat terjadi kevakuman dalam pengelelolaan zakat di tingkat nasional.

FOZ akhirnya bergerak Menggandeng PT Pos Indonesia dan PT Indosat, FOZ membentuk jaringan zakat *on line*, serta meluncurkan situs *http:www.forumzakat.or.id* pada 22 Desember 2000.

Tidak sekadar itu, kevakuman juga diisi dengan kerja keras dan perjuangan diplomasi. Berungkali FOZ menghadap Tolhah Hasan, menteri agama saat itu, agar badan amil zakat nasional (Baznas) segera dibentuk. Perjuangan FOZ tak sia-sia. Mei 2001, pengurus Baznas resmi dilantik. Namun, FOZ harus kehilangan beberapa aktivisnya karena diminta berperan di Baznas.

Untuk membumikan misinya; 'Memadukan potensi jaringan dalam menyatukan strategi pemberdayaan ekonomi produktif', FOZ terus mengambangkan sayapnya. Hingga kini sudah 184 lembaga yang menjadi anggota FOZ. Demi kemudahan koordinasi di tingkat daerah sedikitnya telah dibentuk sembilan FOZ wilayah (FOZWIL), yakni DKI Jakarta, Jawa Barat, Banten, Jawa Tengah, Jawa Timur, Batam/Kepulauan Riau, Aceh, Sumatra Utara, dan Kalimantan Timur.



Selain melebarkan sayap, FOZ melengkapi kiprahnya dengan membuat lembaga otonom. Yaitu, Komite Kemanusiaan FOZ (KKFOZ), yang memiliki tugas strategis dan teknis menyangkut permasalahan kemanusiaan, seperti membantu korban bencana alam. KKFOZ juga berperan sebagai koordinator para anggota dan simpatisan dalam pengumpulan dana bagi beasiswa pendidikan anak-anak pengungsi.

Meski telah melakukan berbagai lompatan penting, FOZ masih berancang-ancang membuat gebrakan lebih spektakuler. ''Masih banyak program jangka panjang FOZ yang sedang kami rintis,'' jelas Iskandar. Beberapa program unggulan FOZ antara lain membuat panduan (standar) manajemen ZIS; terjalinnya kerjasama dengan lembaga internasional; membuat akuntansi syariah baitul maal dan sistem informasi manajemen FOZ; serta merintis pembangunan pusat pendidikan dan pelatihan baitul maal Indonesia.

Dana Zakat Yang Terhimpun Tahun 2002

1.	DD Republika	Rp. 2. 682. 772. 538,-
2.	Yayasan Dana Sosial Al-falah	Rp. 2,5 - 3 M
3.	Bamuis BNI-46	Rp. 3. 876. 549. 207,-
4.	Baitul Maal Baiturrahman, Kaltim	Rp. 1. 057. 000. 000,-
5.	MER - C	Rp. 279. 600. 000,-
6.	BAZIS -DKI	Rp. 9. 000. 000. 000,-
7.	Yys. Al-Kautsar Badak, Kaltim	Rp. 200. 000. 000,-
8.	DSUQ	Rp. 3. 000. 000. 000,-
9.	Baitul Maal Pupuk Kaltim	Rp. 360. 000. 000,-
10.	Yys.Jakarta Internat. Muslim Society	Rp. 9. 000. 000. 000,-
11.	LAZ Masjid Agung Al-Azhar	Rp. 250. 000. 000,-
12.	LAZ Bandara Sukarno Hatta	Rp. 172. 000. 000,-
13.	BAZIS Bank BTN	Rp. 74. 000. 000,-
14.	Baitul Maal Hidayatullah	Rp. 1 - 1,5 M
15.	Yys.Pondok Mulya - Pondok Indah	Rp. 115. 000. 000,-
16.	Kompak DDI	Rp. 760. 911. 000,-
17.	Bazis DI-Yogyakarta	Rp. 110. 000. 000,-
18.	Lmbg Wakaf & Zakat Salman ITB	Rp. 315. 000. 000,-
19.	Baitul Maal Bogor	Rp. 54. 000. 000,-
20.	LAZ Masyarakat Peduli	Rp. 202. 195. 000,-
21.	LAZ Yys. Solo Peduli	Rp. 108. 544. 490,-
22.	Dompet Peduli Ummat Daruttauhid	Rp. 3. 236. 951. 757,-
23.	Dan Bintal Bumiputera	Rp. 60. 000. 000,-
24.	BPZIS Bank Mandiri	Rp. 400. 000. 000,-
25.	LAZ Amanah Ummah BSM	Rp. 63. 847. 000,-
26.	BDI PT.Pupuk Iskandar Muda	Rp. 240. 000. 000,-
27.	BM Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ind.	Rp. 6. 000. 000,-
28.	Yys. Amanah Ummat	Rp. 200. 000. 000,-
29.	Pos Keadilan Pembela Ummat	Rp. 1,5 M
30.	YBM BRI	Rp. 1,8 M
31.	BAZNAS	Rp. 719. 309. 966,-

Keterangan:
1. Sumber: FOZ
2. Belum semua angota FOZ melaporkan

Menggali zakat luar negeri

Hampir semua orang menyebut potensi zakat di Indonesia seperti mutiara terpendam. Di negeri mayoritas Muslim ini angka zakat seharusnya jauh lebih besar dari yang sekarang bisa dikumpulkan. Tentu saja ini baru bisa terwujud jika muncul kesadaran di kalangan Muslim, dan pe-ngelolaannya juga dituntut lebih profesional.

Ini terlihat dari proyeksi Bazis DKI. Sekian tahun lalu, Bazis Jakarta hanya sanggup mengumpulkan Rp 10 miliar. Kini, menurut Iskandar, mereka berani mematok pendapatan zakat Rp 140 miliar per tahun.

Dalam hitungan kasar Iskandar, secara nasional Indonesia per tahunnya bisa membukukan angka Rp 7 triliun. Bahkan, dengan mengutip hitungan anggota DPR Jamal Doa, potensi zakat nasional bisa mencapai Rp 40 triliun (lihat laporan dana zakat yang telah terkumpul). Potensi ini belum termasuk zakat warga Indonesia di luar negeri.

Menyadari besarnya potensi zakat di luar negeri, FOZ berencana membentuk unit pengumpul zakat (UPZ). UPZ rencananya akan bekerjasama dengan 80 kedutaan besar, 128 konjen, dan 30 konsulat yang tersebar di mancanegara. Namun Iskandar mengakui untuk menggali semua potensi ini bukanlah mudah. Kepercayaan adalah modal dasar yang perlu dibangun untuk mewujudkan itu semua.

Sementara itu demi pendistribusian zakat, FOZ bersama Baznas mengembangkan sistem pelaporan dari semua B/LAZ. Sistem pelaporan ini akan dipadukan dengan peta kemiskinan. Pada titik inilah diharapkan tak lagi terjadi duplikasi penyaluran di sebuah wilayah. Penyaluran dana menjadi lebih adil dan merata. ▯ supriyatno yudi



DEPAG: Memaksimalkan potensi zakat.

Berkembangnya wacana baru tentang wakaf produktif dan *cash waqf* mendesak segera diberlakukannya UU Wakaf.

Meracik Aturan Berserak

Pada Maret dan April, bagi Tim Gabungan Penyusun RUU Wakaf, berisi hari-hari tersibuk. Saatnya mereka berjibaku merumuskan RUU Wakaf. Mereka terdiri atas tiga komponen; wakil Departemen Agama, Departemen Kehakiman dan HAM, serta wakil cendekiawan Islam. Rumusan mereka selanjutnya dipresentasikan di DPR.

''Intinya, Tim bertugas membahasakan rumusan lisan menjadi bahasa hukum,'' tukas Tulus, direktur Zakat dan Wakaf Departemen Agama.

Rumusan dimaksud sudah diperoleh akhir Februari lalu. Ketika itu, digelar pertemuan di Jakarta antara pihak Departemen Agama, wakil ormas Islam, ulama, dan sejumlah pakar, membahas materi RUU Wakaf.

Pertemuan yang dipandu Depag itu berlangsung dua hari. Hari pertama pertemuan menampung usulan dan masukan peserta. Banyak materi yang dibahas; mulai perumusan konsep, seperti pendefinisian benda wakaf, *nadjir* (pengelola wakaf), dan syarat-syarat wakaf. Juga merumuskan definisi dan fungsi badan wakaf, pendaftaran wakaf, aturan sertifikasi wakaf, pola penyelesaian sengketa, dan lain-lain. Pada hari kedua, perumusan segala masukan yang terkait wakaf dalam bentuk laporan yang kemudian dibawa ke Tim Gabungan untuk diformat dalam bahasa hukum.

Mengakomodir Perubahan

Menurut Tulus, gagasan perlunya UU Wakaf tidak muncul dalam sehari. ''Ini buah pemikiran yang panjang,'' ujarnya. Tujuannya, antara lain, menghimpun aturan-aturan yang selama ini ada namun berserakan.

Ia mencontohkan PP No. 28 Tahun 1977 tentang Perwakafan Tanah Milik. Aturan ini hanya mendefinisikan benda wakaf sebagai ''Tanah hak milik atau tanah milik yang bebas dari segala pembebanan, ikatan, sitaan, dan perkara.'' (Bab II Pasal 4)

Konsep ini jelas tidak relevan lagi sekarang. Saat ini berkembang sejumlah wacana baru tentang wakaf, mulai dari wakaf benda bergerak, hingga wakaf produktif. Wakaf benda bergerak mencakup wakaf kendaraan, saham, dan uang tunai. Sedangkan wakaf produktif bertujuan memaksimalkan wakaf tanah untuk keperluan produktif, seperti untuk pembangunan toko, pusat belanja, atau depot penjualan BBM.

Contoh aturan lainnya tertuang dalam Instruksi Presiden RI Tahun 1991 tentang Kompilasi Hukum Islam. Inpres ini mengatur tiga hal



MAKAM: Pun jadi sengketa.



YAYASAN: Masyarakat mengelola dana zakat secara mandiri.

—perkawinan dalam Islam, hukum waris, dan wakaf— yang terbagi dari buku I hingga buku III. Aturan tentang wakaf dimuat di Buku III. Di sini tampak kemajuan dalam merumuskan benda wakaf karena tak lagi dibatasinya sebagai tanah milik, tapi sudah dibagi menjadi benda bergerak dan tidak bergerak. Selengkapnya disebutkan; ''Benda wakaf adalah segala benda, baik bergerak atau tidak bergerak, yang memiliki daya tahan yang tidak hanya sekali pakai dan bernilai menurut ajaran Islam.'' (Bab I Pasal 215).

Kedua aturan tentang wakaf ini dinilai belum memadai. ''Karena aturan yang ada belum mengakomodir wacana-wacana baru yang berkembang belakangan.'' Misal wacana tentang wakaf uang tunai (*cash waqf*), saat ini tidak sekadar menjadi wacana, tapi sudah diaplikasikan. Seperti yang dilakukan Yayasan Dompet Dhuafa Republika, yang menerima wakaf tunai para donaturnya, dan juga dilakukan Bank Muamalat Indonesia (BMI) dengan menerbitkan sertifikat wakaf tunai di sejumlah cabang utamanya. Selain itu, muncul pula wacana baru tentang wakaf yang berupa manfaat. Misalnya, ada pemilik deposito yang hanya ingin mewakafkan bagi hasil depositonya, sedang kepemilikan deposito tetap di tangannya.

Menurut Tulus, ulama saat ini sudah mengakomodir wacana tentang wakaf uang tunai. Ini terbukti dengan telah keluarnya Fatwa MUI tentang Wakaf Uang. Fatwa tertanggal 11 Mei 2002 ini menetapkan sejumlah hal. Di antaranya menetapkan wakaf uang hukumnya *jawaz* (boleh). Selain itu mendefinisikan wakaf uang (*Cash Waqf*) sebagai wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, atau badan hukum dalam bentuk uang tunai. Termasuk juga dalam pengertian uang adalah surat-surat berharga seperti saham. Juga diatur, wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara *syar'i*. Dan, nilai pokok wakaf uang harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan, atau diwariskan.

Selain itu, UU baru nanti diharapkan bertujuan mengamankan harta wakaf. Selama ini banyak wakaf produktif yang masih menjadi sumber sengketa karena surat wakafnya belum ada. Tulus mencontohkan tentang sebuah keluarga yang menarik kembali pengakuan tentang harta wakafnya berupa tanah. Alasannya, karena ada anggota keluarga lainnya yang belum rela mewakafkan tanahnya. Ini menjadi bermasalah bila wakaf itu belum memiliki sertifikat tanah wakaf, karena *nadzir* tidak memiliki kekuatan hukum yang mengikat, sehingga tanah wakaf bisa ditarik sewaktu-waktu oleh pemiliknya.

Bagaimana DPR? Lembaga wakil rakyat sudah memberi sinyal persetujuan. Diakui Tulus, anggota komisi VI DPR RI mempersilakan pemerintah mengajukan RUU Wakaf untuk dibahas di DPR. Kesadaran ini juga dilandasi keprihatinan mendalam terhadap kondisi perekonomian negeri ini yang masih belum bisa bangkit dari krisis. Terbetik gagasan memaksimalkan potensi wakaf tunai untuk mengurangi beban negara dalam membiayai pembangunan.

Nantinya, penggalangan wakaf tunai ini dilakukan sebuah badan wakaf nasional. Badan ini diharapkan tidak dikontrol penuh oleh pemerintah alias bersifat independen. Uswatun Hasanah, pakar wakaf dari Universitas Indonesia, mengatakan badan ini harus mampu memaksimalkan potensi wakaf untuk pemberdayaan ekonomi umat.

Jangan sampai,misalnya, dana wakaf dimanfaatkan untuk "pesta demokrasi" oleh kelompok atau partai politik tertentu. Wah, gawat bila terjadi.

n umniyati kowi

Nadzir Sampai Badan Wakaf

Sejumlah hal yang mendesak diatur dalam UU Wakaf; persoalan nadzir, benda wakaf, hingga Badan Wakaf Nasional.

Pertama, soal benda wakaf. Benda wakaf haruslah mencakup benda yang bergerak dan tidak bergerak. Benda bergerak ini meliputi surat-surat berharga seperti saham, uang tunai, tabungan dan deposito, atau kendaraan bermotor.

Kedua, masalah nadzir atau pengelola wakaf. Bila sebelumnya perorangan dan kelompok individu bisa berfungsi sebagai nadzir, kini perlu dibatasi hanya pada lembaga yang berbadan hukum. Pembatasan ini bertujuan mengurangi penyalahgunaan yang dilakukan *nadzir* perorangan, yang dikhawatirkan kurang diawasi secara ketat.

Ketiga, soal Badan Wakaf. Tugas utama badan pengelola wakaf ini memberdayakan potensi dan hasil usaha wakaf agar bisa dimaksimalkan bagi pembangunan ekonomi umat. Selain mengelola wakaf yang diamanatkan kepadanya, badan wakaf juga bertugas mengkoordinir seluruh *nadzir* wakaf agar bisa memberdayakan seluruh aset wakaf yang ada. n uk

MES Bandung Raya Terbentuk

Semangat berekonomi syariah Islam kian meluas. Masyarakat Bandung dan sekitarnya secara umum, serta pelaku atau lembaga industri keuangan syariah, pengusaha mikro, kecil, dan menengah, LSM, institusi pendanaan syariah seperti bank, asuransi, reksadana, pensiun syariah, dan lembaga lain yang berprinsip syariah kini dapat berhimpun di


MAD RIDWAN/MODAL

MES: Rapat pembentukan MES Bandung Raya.

Masyarakat Ekonomi Syariah (*The Sharia Economic Society*) Bandung Raya. Kepengurusan MES Bandung Raya direncanakan dikukuhkan Gubernur Jawa Barat R. Nuriana pada 4 Maret 2003 di Bandung.

Duduk sebagai Ketua Umum MES Bandung Raya Uce K. Suganda (Bank Jabar), Ketua I Firman Sofyan (BMI), Ketua II Dodi Amarudien (Telkom), Dan Sekretaris Rukmana (Bank Jabar Divisi Syariah). Sementara pada susunan Dewan Pakar terdapat tokoh seperti Prof. Drs. Atjep Dzajuli (Ketua), Prof. Dr. Saifuddin Sarif (Sekretaris), dan masing-masing sebagai anggota: K.H. Shidiq Amin, Prof. Dr. Rahmat Syafei, MA, Hilman Rosyad, serta M. Irfandi. Pada formasi Dewan Penasihat duduk Prof. Drs. Endang (Ketua) dan Dr. Drs. Miftah Farid (Wakil).

MES Bandung Raya dilengkapi bidang-bidang: lembaga keuangan perbankan, lembaga keuangan bukan bank, lembaga keuangan nirlaba zis dan wakaf, lembaga non-keuangan.

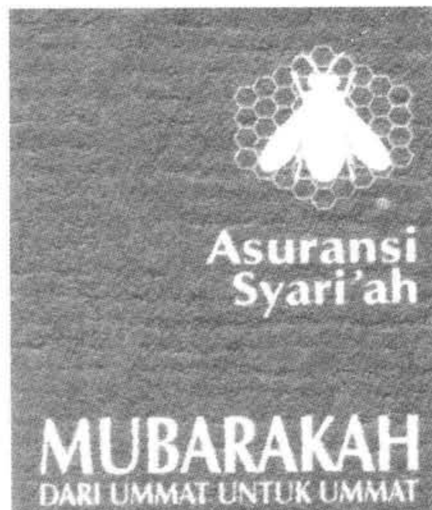
Dalam AD/ART termaktub bahwa maksud dan tujuan pendirian MES Bandung Raya adalah untuk terciptanya masyarakat yang melaksanakan kegiatan ekonomi yang berlandaskan syariah Islam secara *kaffah*. MES Bandung Raya diharap menjadi wadah acuan atau teladan bagi usaha percepatan pengembangan dan penerapan sistem ekonomi serta etika bisnis bernafaskan Islam.

Ketua Umum Uce K. Suganda kepada *Modal* menjelaskan bahwa cakupan kegiatan MES Bandung Raya meliputi Kabupaten Garut, Kabupaten dan Kotamadya Bandung, Kabupaten Cimahi, dan Kabupaten Sumedang. "Tak tertutup kemungkinan kabupaten lain di Jabar masuk dalam keanggotaan MES Bandung Raya," ungkap Uce.

Sekretariat sementara MES Bandung Raya di Kantor Bank Jabar Divisi Syariah di Jl. Pelajar Pejuang 45 Bandung, telepon 022-731-6408, 7306745, 7307905. Menurut catatan *Modal*, selain MES Jakarta, kini juga telah terbentuk MES Banten. Diprediksi, sayap MES dalam waktu tak lama melebar ke provinsi-provinsi lain di seantero Indonesia. ▯ rid

Inovasi Pemasaran a la Mubarakah

Menyambut 2003, PT Asuransi Syariah Mubarakah memulai gebrakan baru dalam pemasaran. Mubarakah menggandeng dua cabang syariah bank konvensional: BNI Syariah dan Bukopin Syariah. Dengan langkah ini Mubarakah bertekad menghimpun nasabah baru. ''Kami berharap memperoleh pelonjakan jumlah pemegang polis,'' kata Emil Abbas, komisaris utama PT Asuransi Syariah Mubarakah.



Melalui kerjasama ini setiap nasabah baru BNI dan Bukopin otomatis menjadi peserta asuransi jiwa Mubarakah. Setiap membuka rekening baru, tabungan nasabah langsung dipotong premi asuransi yang besarnya bervariasi, mulai dari besaran Rp 10 ribu.

Menurut Emil, kemitraan ini menjadi mudah berkat dukungan sistem teknologi yang *online*. ''Kami memanfaatkan kecanggihan layanan teknologi informasi,'' ujarnya. Dengan sistem *online*, setiap penambahan nasabah baru di kedua bank langsung tercatat di Mubarakah. Berdasarkan data itu, Mubarakah langsung dapat mencetak polis bagi nasabah. Proses pencetakan polis ini tidak lama, hanya sekitar satu minggu.

Selain menggandeng bank syariah, Mubarakah juga bersinergi dengan sejumlah Pemerintah Daerah di Indonesia. Wujud kerjasama itu, Mubarakah melakukan sosialisasi asuransi syariah kepada pejabat pemda, mulai tingkat propinsi hingga kelurahan. Sinergi ini tidak mengalami kendala karena sebelumnya grup Mubarakah, melalui salah satu *sister company*-nya (PT Geotek Nusantara), telah merintis kerjasama di bidang perencanaan wilayah dan inventori sumber daya alam. ▯ uk

BSM Hadir di Jambi

Bank Syariah Mandiri (BSM) sejak Februari lalu hadir di Jambi. Outlet ke-48 ini melengkapi jaringan pelayanan BSM di Sumatera, di samping cabang di Medan, Aceh, Riau, dan Sumatera Barat. Cabang baru ini sekaligus menandai eksistensi BSM di 16 propinsi di Indonesia.

Peresmian cabang yang berlokasi di Jl. DR. Sutomo No. 11, Jambi, ditandai dengan penandatanganan prasasti oleh Gubernur Jambi Zulkifli Nurdin. Turut mendampingi Dirut BSM Nurdin Hasibuan.

Kehadiran BSM di bumi 'Sepucuk Jambi Sembilan Lurah' ini, kata Hasibuan, sebagai wujud komitmen BSM untuk lebih dekat kepada

HENRY WIJAYA/MODAL



BSM: Kantor pusat.

masyarakat Jambi dan sekitarnya. Selain itu, untuk menangkap potensi ekonomi daerah ini yang dinilainya cukup banyak. ''Banyak sektor usaha yang sangat potensial dikembangkan di Jambi. Seperti di sektor jasa, perdagangan, angkutan, pertambangan, dan perkebunan. Termasuk di bidang seni budaya, kerajinan batik khas Jambi patut dibanggakan,'' tegas Hasibuan.

Ke depan, BSM akan terus merambah daerah-daerah lainnya di Indonesia. BSM berencana pada 2003 menambah 43 jaringan pelayanan (outlet) di beberapa kota. Perluasan jaringan hingga pelosok nusantara ini tak hanya mewujudkan komitmen aktif menjemput bola, tapi juga bertujuan memperbesar *market share.* Data terakhir (Desember 2002) menunjukkan posisi aset BSM pada kisaran Rp 1,618 triliun. Total dana yang berhasil digalang mencapai Rp 1,117 triliun, dan pembiayaan yang disalurkan sebesar Rp 1,146 trilun. ▯uk

Bringin Life Syariah Resmi Beroperasi

Asuransi syariah terbukti kian diminati. Salah satu pemain baru di bisnis ini adalah Bringin Life, yang mulai Februari ini resmi membuka cabang syariah di kawasan Jakarta Selatan.

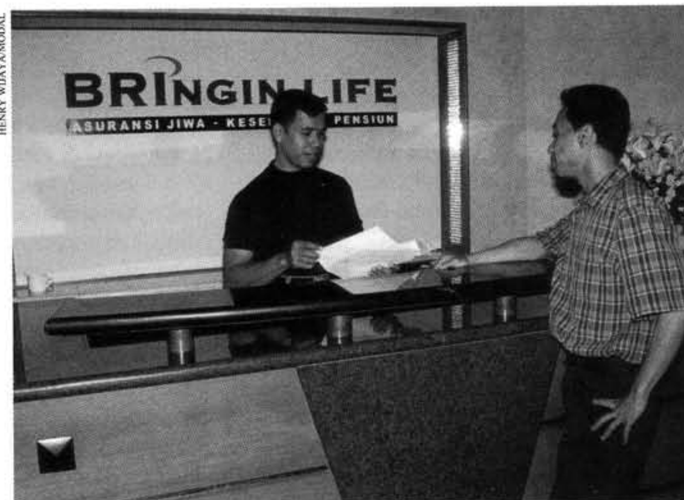
Bringin Life selama ini dikenal sebagai perusahaan asuransi konvensional yang bergerak di asuransi jiwa. Berdiri sejak 1989 dan bernaung di bawah perusahaan dana pensiun Bank Rakyat Indonesia (BRI). Untuk menyerap aspirasi umat Islam yang tidak ingin berhubungan dengan asuransi konvensional, manajemen Bringin Life membuka divisi syariah.

General Manager Bringin Life Sugeng Sudibjo mengatakan pihaknya sudah mengajukan izin pembukaan divisi syariah sejak pertengahan 2002. Ia awalnya menargetkan izin operasional keluar pada Oktober 2002. Namun, di saat yang sama pihak Direktorat Asuransi, Depkeu, mengubah izin divisi syariah menjadi izin cabang syariah karena sejumlah pertimbangan.

Adanya perubahan kebijakan ini memaksa pihak Bringin Life menyesuaikan diri dengan sejumlah persyaratan baru. ''Ada syarat baru seperti soal laporan keuangan dan proyeksi keuangan cabang yang harus dipenuhi,'' kata Sugeng. Akibatnya, izin operasional pembukaan cabang syariah itu baru diterima awal Februari tahun ini.

Saat ini, cabang syariah Bringin Life baru *running* di satu lokasi, yakni di Graha Irama, Jl. HR Rasuna Said, Jakarta Selatan. Rencananya, beberapa bulan ke depan akan dibuka lagi satu cabang syariah yang juga berlokasi di Jakarta. ▯uk

HENRY WIJAYA/MODAL



KOMPETISI: Pemain asuransi syariah kian ramai.

ZamZam Sambut Tahun Baru Hijriah

Gairah Umat menyambut Tahun Baru Hijriah kian tinggi. Tahun lalu, misalnya, digelar pentas musik di Jakarta, menampilkan kolaborasi musisi Slank dengan dua pelantun shalawat, Hadad Alwi dan Sulis.

Menyambut Tahun Baru 1424 H, kemeriahan serupa bakal hadir di Solo, Jawa Tengah. Tidak tanggung-tanggung, ZamZam selaku penyelenggara menggelar tiga rangkaian acara sekaligus. Acara pertama bertajuk 'Semaan Khataman Al Qur-an', berlangsung 3 Maret di Masjid Agung, Alun-alun Utara Solo. Melalui pentas seni baca Al Quran ini, Zamzam —Lembaga Pengembangan & Manajemen ZIS-Wakaf— bermaksud menghidupkan kembali suasana religius di seluruh wilayah Surakarta.

Esoknya, digelar Forum bisnis Syariah —seminar khusus mengupas bisnis berbasis syariah— bertempat di Hotel Quality, Solo. Seminar yang menampilkan pakar ekonomi syariah, antara lain, Adiwarman Karim dan Achyar Adnan, khusus mengupas aplikasi syariah dalam bisnis.

Puncak acara berlangsung pada Sabtu, 8 Maret, di Masjid Agung Solo. Acara ini berupa zikir bersama, berte-ma 'Solo Berzi-kir', yang di-pandu Ustadz Muhammad Arifin Ilham. Agenda ini merupakan rangkaian kegiatan zikir bersama dalam naungan acara 'Indonesia Berzikir'. Acara serupa juga akan berlangsung di Jakarta (4 Maret), dan Yogyakarta. ▯uk

DR. JAFRIL KHALIL, MCL



Fokus Pelayanan

Haji sebagai rukun Islam kelima tetap menjadi ajang pertarungan bisnis, baik oleh pemerintah sendiri maupun di kalangan swasta. Pemerintah sebagai regulator sepatutnya membina para pengusaha untuk menjadi pelayan jamaah haji di masa depan, sekaligus secara berangsur perlu meninggalkan bisnis ini agar pelayanan kepada calon jamaah haji dapat dilaksanakan sesuai yang seharusnya. Pihak swasta juga perlu menyadari kemampuan mereka. Untuk itu, dari sekarang mereka perlu mempersiapkan diri dengan memperbaiki manajemen dan SDM agar kelihatan betul-betul professional dalam pelayanan.

Masyarakat pengusaha perlu khawatir, kalau pelaksanaan penyelenggarakan haji termasuk bisnis yang boleh diolah secara global, tentu saja negara-negara seperti Singapore, Malaysia, Thailand dan lainnya akan memamah pangsa pasar Indonesia, sebab di atas kertas negara ini sudah biasa menjadi pelayan yang baik. Mereka mampu menyenangkan hati para pelanggan, dan mampu memberikan yang terbaik. Jamaah akan memilih mana yang paling menyenangkan untuk mereka.

Untuk mengantisipasi agar bisnis perjalanan haji tidak dimainkan pihak asing ketika AFTA dilaksanakan, pemerintah berkewajiban membuat rambu-rambu yang jelas seperti. Misal, membuat undang-undang khusus penyelenggaraan haji, sekaligus melakukan memberi proteksi bisnis jasa ini. Rambu rambu akan menjadikan jasa pelayanan haji semakin profe-sional dan bertanggungjawab.

Ada dua hal yang perlu diatur dalam undang-undang penyelenggaraan haji. Pertama, mobilisasi dana haji. Kedua pelayanan penyelenggaraan haji. Pemerintah perlu membuat undang-undang yang memungkinkan dibentuknya lembaga keuangan non-bank, seperti tabung haji. Indonesia tidak perlu malu belajar ke negara lain yang telah mampu mewujudkan dan membuktikan peranan tabung haji dalam memobilisasi dan menginvestasikannya secara benar dan sukses. Diharapkan dana haji, disamping memiliki nilai bargaining power, juga mempunyai daya dalam membantu rakyat menggerakkan perekonomian nasional, sekaligus memberi kontribusi kepada calon jamaah haji.

Pelayanan haji dilaksanakan sebagai pekerjaan sambilan pemerintah. Akibatnya banyak jamaah teraniaya karena mendapat pelayanan tak memadai.

Khusus pelayanan haji, di masa depan, akan selalu terkait dengan aktivitas tabung haji, Karena dana haji akan diatur tabung haji. Tabung haji haruslah menjadi lembaga keuangan, dan jangan dijadikan perusahaan penyelenggara jasa pelayanan haji. Pelayanan haji sudah seharusnya diserahkan ke pihak swasta, bukan lagi pemerintah yang melaksanakan seperti sekarang ini. Biarkanlah pemerintah bertindak sebagai regulator yang baik dan wasit yang adil.

Namun, sebelum pemerintah menyerahkan pengelolaan perjalanan haji ke pihak swasta, diperlukan undang-undang. Ini amat penting agar pihak swasta tidak seenaknya sehingga merugikan jamaah haji. Undang-undang mesti menjelaskan secara rinci syarat-syarat yang ketat kepada setiap penyelenggara perjalanan haji. Kalau pemerintah menyerahkan tanpa suatu aturan yang jelas, tentu saja penyelenggaraan haji akan menjadi kacau, apalagi kebiasaan orang Indonesia dalam masalah pelayanan sering tidak memperhatikan kepuasan pelanggan. Artinya tidak menerapkan Islamic *service concept.*

Agar pihak swasta punya kesiapan untuk melaksanakan jasa ini secara professional, perlu ada sosialisasi kepada calon penyelenggara perjalanan haji. Diharapkan setiap penyelenggara menjadi pelayanan berkualitas, mengerti konsep pelayanan dalam Islam dan mempunyai ilmu pengetahuan yang cukup. Hasil yang kita harapkan bukan saja kepuasan jamaah haji, tapi juga memiliki kredibilitas di mata pemerintah Saudi Arabia.

Selama ini, karena pelayanan haji dilaksanakan sebagai pekerjaan sambilan pemerintah, maka pelayanan yang diberikan kepada jamaah terlalu minimal. Akibatnya, banyak jamaah menjadi teraniaya karena mendapat pelayanan tak memadai dibanding jumlah uang yang mereka bayarkan. Banyak jamaah yang hilang, terlantar, tidak dapat beribadah secara nyaman, tidak dapat melaksanakan shalat setiap saat di Baitullah, sering bertengkar, kurang mengerti dengan berbagai adab dan sopan santun, dan lainnya. Inilah yang menimbulkan sikap sinis orang asing kepada orang Indonesia. Lebih menyedihkan lagi, citra Indonesia amat buruk di mata pemerintah Arab Saudi.

Mungkin pemerintah keberatan menyerahkan pengelolaan

perjalanan haji ke pihak swasta. Banyak oknum pemerintah yang berkepentingan di sini. Harus diakui, mengelola perjalanan haji merupakan penghasilan tambahan primadona bagi pemerintah, oknum-oknum tertentu, dan siapa pun terlibat di dalamnya. Setiap tahun mereka menuai keuntungan yang luar biasa besar. Bahkan, orang-orang tertentu bisa kaya mendadak tanpa perlu bersusah payah. Intinya, monopoli pemerintah menyebabkan calon jamaah haji selalu menjadi pihak yang diperas tanpa belas kasihan.

Perobahan politik, dan munculnya keterbukaan, seharusnya menyadarkan pemerintah bahwa mereka mesti kembali kepada *basic,* yaitu sebagai regulator. Rasa ego, sombong, feodal, dan merasa sangat berkuasa, perlu ditinggalkan. Rasulullah bersabda "apabila sesuatu urusan diberikan kepada yang bukan ahlinya maka tunggulah kehancuran". Islam sebagai ajaran suci selalu mengedepankan profesionalisme, bukan kekuatan otot atau kekuasaan. Rasulullah pernah menolak memberi jabatan kepada sahabatnya yang merasa pintar, kritis, dan berambisi. Rasulullah mengatakan; "Tugas pemerintahan (pelayanan masyarakat) adalah amanah dan berat, seda-ngkan kamu lemah. Saya takut kalaua tugas ini di-serahkan kepada kamu, kamu tidak dapat melaksanakannya dengan baik." Dari pernyataan Rasulullah ini kita seharusnya berkaca betapa terlalu banyak kita melanggar prinsip-prinsip manajemen dan pelayanan dalam syariat Islam.



Agar pelayanan bisa dikerjakan seefisien dan sebaik mungkin, yang diperlukan adalah kerelaan pemeirntah melepas bisnis ini kepada masyarakat. Sedangkan masyarakat penyelenggara haji perlu menyiapkan SDM terlatih, berpendidikan tinggi, dan memiliki tanggung-jawab tinggi. Ini amat penting agar tidak ada lagi anggapan swasta tidak bisa menyelenggarakan pelayanan haji.

Swasta juga tidak boleh memonopoli perjalanan haji. Semua perusahaan yang memenuhi syarat sebagai penyelenggara perjalanan haji harus dibiarkan berkompetisi memberi layanan terbaik kepada jamaah haji. Dengan aturan ketat, masyarakat yang akan menentukan perusahaan mana yang terbaik.

Untuk pelayanan pra keberangkatan tentulah tidak terlalu berat karena hanya melibatkan urusan dokumen, manasik haji, transportasi dan pemondokan sementara. Adapun pekerjaan yang paling berat adalah melayani jamaah semasa berada di tanah suci. Untuk mengantisipasi agar jangan sampai terjadi kekacauan, maka seluruh perusahaan penyelenggara haji wajib membuat konsorsium.

Swasta juga tidak boleh memonopoli perjalanan haji. Semua perusahaan umrah/ haji diberi kesempatan.

Pemerintah sebagai regulator akan mengawasi setiap tahapan kerja yang dilakukan pengusaha jasa pelayanan haji.

Konsorsium sepenuhnya bertanggungjawab dalam mengurus jamaah selama berada di tanah suci. Konsorsium akan mempersempit terjadinya kompetisi yang tidak sehat antar perusahaan, sehingga jamaah akan memperoleh pelayanan maksimal dan puas.

Konsorsium tidak hanya berfungsi menjaga pelayanan dan kedisiplinan, tapi juga berfungsi memperkokoh *bargaining power* di hadapah pemerintah Saudi Arabia. Terutama dalam mendapatkan fasilitas yang sesuai selama jamaah haji Indonesia berada di sana. Bahkan, jika mengacu kepada pesan Rasulullah bahwa berjamaah itu merupakan rahmat, konsorsium adalah sesuatu yang wajib dalam manajemen Islam.

Agar masyarakat di daerah tidak merasa ditinggalkan dalam penyelenggaraan haji, maka tabung haji di daerah juga perlu memberi kesempatan kepada pengusaha daerah untuk ikut berperanan dalam mengurus jamaah. Mereka, para pengusaha penyelengara perjalanan haji di daerah, berhak ikut tender sesuai dengan persyaratan-persyaratan dalam undang-undang. Dalam pelaksanaan di lapangan mereka juga diwajibkan ikut de-ngan konsorsium-konsorsium di daerah-daerah.

Pemerintah sebagai regulator akan mengawasi setiap tahapan kerja yang dilakukan pengusaha jasa pelayanan haji. Jika terjadi kesalahan fatal, maka perusahan tersebut dikenakan tindakan, mulai dari tegursan sampai diskualifikasi untuk jangka waktu tertentu dan dibebankan denda-denda. Kalau kesalahan sama dilakukan berulang-ulang dan fatal, perusahaan akan didiskualifikasi selamanya. Seadainya pelanggaran bersifat pidana maka pemilik perusahaan bisa diajukan ke meja hijau dengan tuntutan pidana setimpal.

Diharapkan, dengan peraturan yang komprehensif, dalam masalah pelayanan haji di masa depan, masyarakat akan mendapat pelayanan yang lebih memuaskan. Citra pemerintah di mata dunia Arab juga terjaga, sekaligus menjadi suatu produk bangsa yang bias dibanggakan. Demikian juga dengan harga atau biaya yang dibayar jamaah tentu lebih murah dibanding saat ini.

Mampunya bangsa Indonesia menjadi pelayan terbaik dalam mengurus pelaksanaan haji akan menjadi bukti bahwa pelayanan yang dilakukan sesuai dengan konsep Islam adalah konsep yang terbaik dari segala konsep pelayanan yang ditawarkan oleh konsep-konsep yang dirancang oleh manusia tanpa didasari dengan etika agama. *Wallhu a'lam.*

Cap Go Meh setelah Setengah Abad


FOTO-FOTO:HENRY WIJAYA/MODAL

Pemerintah menetapkan Imlek sebagai hari libur nasional. Agar hubungan antaretnis kian harmonis?

Dua tandu berisi Toape kong, atau Dewa Dapur dalam kepercayaan Tiong- hoa, dan patung mini Anjing Kahyangan, keluar dari Vihara Dharma Jaya Toasebio di Jl. Kemenangan III Jakarta Barat. Di atas kedua tiang tandu bediri seorang rahib bertelanjag dada memainkan pedang. Dalam keadaan *trance,* sang rahib menggoreskan pedang ke lidahnya dan darah mengucur deras. Diusung puluhan orang, tandu berjalan melintasi jalan yang kedua sisinya dipadati masyarakat Tionghoa.

Tandu terus berjalan keluar Jl. Kemenangan, masuk ke Jl. Toko Tiga, dan terus ke Jl. Asemka. Sang rahib masih terus menggoreskan pedang ke lidahnya. Darah yang menetes dari lidahnya digunakan sebagai tinta untuk menulis mantera di secarik kertas kuning. Masyarakat Tionghoa yang memadati kedua sisi jalan berusaha mendapatkan kertas itu dengan berbagai cara. Lelaki dan perempuan dari berbagai usia rela bergelut dengan lainnya.

Prosesi ini, biasa disebut 'Gotong Toapekong', terus berlanjut sampai ke depan Museum Fatahillah. Di tempat ini, sejak Ahad (16/2) siang, telah berkumpul berbagai kesenian beragam etnis; Tanjidor, Reog Ponorogo, Sisingaan, Delman Hias, sepasang pengantin Betawi, dan beragam arak-arakan lainnya. Diiringi Barongsai dan Liong, Gotong Toapekong bukan lagi prosesi ritual tapi menjadi pawai budaya.

Pawai melewati jalan-jalan di dalam Kota Tua Batavia, menyusuri Jl. Hayam Wuruk, dan berputar ke arah Jl. Gadjah Mada. Di setiap sisi kedua jalan masyarakat menyemut. Masyarakat dari berbagai etnis berbaur menjadi satu menikmati pawai kultural yang kali pertama mereka lihat. Jl. Hayam Wuruk dan Gadjah Mada yang biasa disesaki kendaraan yang merayap, kali ini banjir lautan manusia.

Ini bukan sekadar pesta di hari ke-15, atau perayaan penutup dalam tradisi Tahun Baru Cina (Imlek). Substansi perayaan Cap Go

Meh ini adalah masyarakat Tionghoa Jakarta sedang merekonstruksi sejarah eksistensi kulturalnya, setelah hampir setengah abad lenyap dari khazanah budaya Indonesia. Terhitung sejak Walikota Soediro melarang perayaan Cap Go Meh pada 1953, dan rejim Orde Baru memberangus semua bentuk ekspresi kultural Tionghoa lewat Inpres No. 14 Tahun 1967, tidak banyak lagi masyarakat Jakarta yang mengetahui kegiatan kultural ini.

Generasi tua yang menyimpan kenangan tentang Cap Go Meh terakhir di Jakarta tinggal beberapa gelintir saja. Sebagian besar telah meninggal, dan tidak mewariskan kenangan tentang *event* ini ke anak-anaknya. Dari segelintir generasi tua masyarakat Tionghoa yang masih menyimpan kenangan itu terdapat nama Husen B. Syarifudin. Lelaki usia 65 ini masih ingat semua kejadian yang dialami pada 1953. Ia juga mewariskan semua tradisi dari kedua orangtuanya dan pekerjaannya sebagai salah satu pengurus Vihara Dharma Jaya Toasebio.

Seperti kebanyakan generasi tua Tionghoa, lima tahun lalu Husen tidak membayangkan bisa melihat kembali perayaan Cap Go Meh. Namun setelah rejim Orde Baru tumbang, dan Presiden Abdurrahman Wahid mencabut Inpres No. 14 Tahun 1967, terbuka kemungkinan bagi Husen untuk menggelar Cap Go Meh secara terbuka. Terlebih, masyarakat Tionghoa yang tergabung dalam Paguyuban Marga Tionghoa Indonesia (PMTSI) dan Pemkot Jakarta Barat telah secara terbuka menggelar Imlek di kota tua. Bahkan, Walikota Jakarta Barat Sarimun Hadisaputra sempat berusaha merekonstruksi suasana pra Imlek; menggelar bazar, membuka pasar bandeng, dan menghiasi kawasan pecinaan dengan lampion, pada 1999.

''Sejak reformasi bergulir dan pemerintah mencabut Inpres No. 14, kami sebetulnya sudah berencana menggelar perayaan ini,'' kata Husen. ''Namun beberapa kali kami terganjal suasana Jakar-ta. Tahun lalu, misalnya, kami tidak mungkin menggelar pesta di tengah mas-yarakat yang mende-rita akibat banjir.''

Ernawati Sugondo, salah satu tokoh PMTSI, mengatakan tahun ini pun masyarakat Tionghoa tidak yakin akan bisa menggelar Cap Go Meh secara terbuka. ''Namun ketika pemerintah menetapkan Imlek sebagai hari libur nasional, saya merasa telah ada pengakuan dari pemerintah terhadap kami,'' paparnya. ''Saya langsung mengajukan proposal ke Pemkot Jakarta Barat. Ternyata, proposal saya disambut baik.'' Akankah etnis Tionghoa duduk kian harmonis bersama etnis lain di Tanah Air?

▯ t. setya

Tentang Malam ke-15

Dalam bahasa Hokkian, Cap Go Meh artinya 'malam ke-15'. Rincinya, menurut Husen B. Syarifudin, cap artinya sepuluh, go berarti lima, dan meh adalah malam. Dalam tradisi Cina, perayaan Imlek berlangsung sampai hari ke-15, atau pada saat bulan purnama. ''Inilah puncak perayaan Imlek, sekaligus penutup perayaan,'' kata Husen.

Sesuai perkembangan zaman, prosesi ritual Cap Go Meh terbatas pada persembahyangan di vihara yang diselenggarakan siang hari dan gotong Toa Pe Kong. Setelah itu, diselenggarakan pawai berbagai kesenian di jalan-jalan, dan berbagai pertunjukan tradisional Cina. Salah satunya, pertujukan Wayang Potehi. Sedangkan di rumah-rumah diselenggarakan makan lontong Cap Go Meh.



BARONG: Kedinamisan gerak.

Di daratan Cina perayaan Imlek dan Cap Go Meh terpelihara sedemikian rupa sampai sebelum komunis alih kekuasaan. Setelah tahun 50, atau ketika Jenderal Lin Biao menggelontorkan Revolusi Kebudayaan, semua perayaan tradisional relijius Cina lenyap dari masyarakatnya. Namun di sejumlah negara Asia; Singapuran, Malaysia, Thailand, Vietnam, Taiwan, bahkan di semua komunitas Cina di Eropa dan AS, tradisi ini terjaga sedemikian rupa.

Tidak diketahui secara pasti apa yang melatari kebijakan Walikota Soediro melarang Cap Go Meh pada tahun 1953. Terdapat dugaan ia terpengaruh situasi politik di daratan Cina. Namun alasan yang lebih rasional adalah menyangkut nsionalisme. Perayaan Cap Go Meh dianggap tidak mencerminkan nasionalisme. Pelarangan ini mencapai puncaknya setelah Cina dianggap punya andil dalam pemberontakan G-30 S PKI.

''Cap Go Meh bukan semata milik masyarakat Tionghoa, atau lebih spesifik lagi, penganut Kong Hu Cu,'' kata Ernawati Sugondo. ''Jika Anda menyaksikan Cap Go Meh di tahun 50-an, Anda akan melihat bagaimana semua suku bangsa berbaur.'' Perayaan milik masyarakat Indonesia secara keseluruhan.''

Kesan itu pula yang hendak dibangun kembali oleh masyarakat Tionghoa di Jakarta. Ini terlihat mulai dari susunan panitia. Kepengurusan menghimpun semua masyarakat Tionghoa dari berbagai agama; Islam, Kristen, Budha, dan lainnya. Dalam susunan acara panitia memasukkan sebanyak mungkin unsur budaya lokal, terutama Betawi. ''Seperti inilah Cap Go Meh yang pernah ada di Indonesia,'' kata Ernawati Sugondo.

Sebelum dilarang Cap Go Meh menjadi *event* pariwisata paling menarik di ibukota. Jakarta mencerminkan dirinya sebagai kota semua suku bangsa. Tidak berbeda dengan Singapur, Kula Lumpur, atau kota-kota lain yang juga menyimpan etnis Tionghoa. Di setiap kota di Asia, Cap Go Meh memperlihatkan ciri khasnya. Di Indonesia, Cap Go Meh menarik banyak wisatawan karena menampilkan keunikan tersendiri dibanding di negara lain. ▯ t. setya

Insentif Fiskal yang Lonjong

Kebijakan susulan pemerintah atas kenaikan tarif BBM, telepon, dan TDL menuai protes pengusaha dan pengamat ekonomi. Namun pemerintah tak bergeming.

Pertemuan antar pengusaha yang tergabung dalam Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia di markas besar mereka di kawasan Kuningan Jakarta pada pekan kedua Januari 2003, berlangsung tidak seperti biasanya. Tak tampak senyum cerah di wajah mereka. Kebijakan serentak pemerintah menaikan harga bahan bakar minyak (BBM), telepon, dan tarif dasar listrik (TDL) memaksa mereka untuk bersuara nyaring menolak "kado" awal tahun pemerintah tersebut.

Kini, ketika pemerintah mengeluarkan kebijakan keringanan fiskal untuk meredam dampak lanjutan kenaikan BBM, telepon, dan TDL, para pelaku usaha masih bersikap sama. Tuntutan mereka menolak kenaikan ketiga tarif komponen produksi tersebut tak lantas pupus, walaupun sepintas tawaran 23 item insentif fiskal tersebut sangat menguntungkan pengusaha.



ELEKTRONIK: Keringanan pajak penjualan barang mewah.

Pemerintah memang telah menawarkan 23 item insentif fiskal, begitu sadar gejolak tidak sehat yang timbul akibat keputusan menaikan harga BBM, telepon, dan TDL. Dengan alasan tidak mungkin meninjau ulang kenaikan ketiga komponen tarif tersebut, pemerintah mencari jalan lain dengan memberikan insentif di berbagai sektor guna meningkatkan stimulus ekonomi.

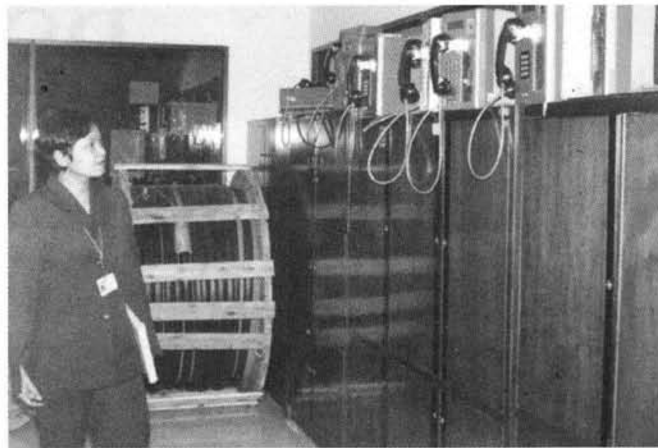
Dalam rangka memberikan stimulus di bidang perpajakan dan kepabeanan untuk menggerakkan sektor riil, pemerintah memutuskan untuk mencabut pengenaan pajak penjualan barang mewah (PPn-BM) terhadap 23 jenis barang, menurunkan tarif PPn-BM terhadap delapan jenis barang, dan menunda pemungutan pajak pertambahan nilai (PPN) atas enam jenis barang strategis.

Di sektor PPh ada tujuh stimulus fiskal, antara lain, untuk pegawai tidak tetap, pedagang pengumpul di sektor pertanian, kehutanan, perkebunan, dan perikanan. Sementara itu, PPn yang ditunda adalah pengenaan PPn atas tol, listrik untuk industri, rumah tangga berdaya 2.200-6.600 watt, pencabutan pembebasan PPn atas bahan baku makanan ternak, makanan ternak, dan barang modal. Untuk PPn-BM, yang dihapus, antara lain, untuk produk teh dalam kemasan, telepon seluler, *wireless modem and phone,* penyejuk udara (AC), televisi, dan kulkas sampai ukuran dan nilai jual tertentu serta beberapa produk elektronik lain. Sedangkan untuk produk yang dikurangi besaran PPn-BM-nya, antara lain, alat perekam dan reproduksi gambar, radio tape, film, kamera, mesin cuci, AC, dan kamera perekam video lain dengan ukuran dan nilai tertentu.

Pada bidang kepabeanan, Dirjen Bea dan Cukai menawarkan dua program dari sisi kepabeanan. Program pertama, perluasan jalur prioritas yang tidak terbatas pada produsen otomotif dan elektronika. Kedua, peningkatan pengawasan atas lalu lintas perdagangan ilegal. Sementara fasilitas pembebasan bea

masuk untuk produk ekspor, sudah diberikan melalui kawasan berikat.

Menilik reformasi kebijakan pemerintah di atas, pantas rasanya suara miring masih ditujukan pada pemerintah. Sepantasnya kebijakan tersebut dikeluarkan jauh sebelum gonjang-ganjing masalah pencabutan subsidi sejumlah tarif. Semestinya kebijakan tersebut diambil ketika sektor industri tidak terlanjur berguguran, dan sejumlah investor asing yang memilih kabur dan mengalihkan dananya ke negara pesaing Indonesia. Fakta menunjukan bahwa melorotnya nilai penanaman modal dalam negeri (PMDN) sebesar 60 persen dan penanaman modal asing (PMA) sekitar 30 persen terkait dengan persoalan kebijakan pajak dan kepabeanan yang mencekik dunia usaha. Banyak kalangan menilai tidak ada hal luar biasa yang bisa ditinjau dari langkah antisipasif pemerintah tersebut.



TELEPON: Tarif pulsa mencekik.

Dunia usaha mempunyai alasan tersendiri untuk tidak menggubris kebijakan tersebut. Wakil Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo) Haryadi Soekamdani mengatakan, kebijakan tersebut tidak akan memberikan stimulus ekonomi yang berarti. ''Pemerintah tidak mempertimbangkan faktor sosial dan politik dan kebijakan menaikan tarif,'' katanya kepada *Modal.*

Paket stimulus ekonomi yang diluncurkan oleh pemerintah, ujar pengusaha perhotelan ini, tak mungkin mendongkrak perbaikan perekonomian secara keseluruhan. Seharusnya, tegasnya, kebijakan tersebut harus diiringi langkah tranparansi dalam restitusi pajak, penghapusan atau penundaan PPn bahan baku, penghapusan pajak berganda, pemberantasan impor ilegal dan penyelundupan, serta mencabut Kepmenaker No. 150/2000 tentang Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), Pesangon dan Uang Penghargaan Masa Ker-ja, dan Ganti Kerugian Perusahaan.

Selain itu, ungkap Haryadi, pelaku dunia usaha meminta agar sebagian dana kompensasi atas penghapusan subsidi sebesar Rp 7 triliun diberikan kepada Pertamina, PT Perusahaan Listri Negara (PLN) dan PT Telekomunikasi Indonesia (Telkom), sehingga kenaikan tarif dapat ditunda.

Ia juga menyarankan agar pemerintah menggunakan Reke-ning 69 yang berisi dana selisih potakan harga minyak mentah APBN dan harga riil yang berjumlah Rp 18 triliun, Sisa Anggaran Lebih (SAL) Rp 27 triliun, Rekening Dana Investasi Rp 21 triliun, BLBI Rp 84,4 triliun dan hasil transaksi valas BI Rp 2 triliun untuk subsidi.

Kompensasi langsung kepada masyarakat, tuturnya, tidak berdampak signifikan terhadap per-ekonomian secara keseluruhan. ''Sebab alokasi dana kompensasi ini hanya diberikan dalam jumlah tertentu selama masa penundaan pengurangan subsidi,'' ungkapnya lebih jauh.

Kebijakan struktur pajak, kepabeanan termasuk struktur perbankan di Indonesia memang jauh tertinggal dari negara pesaing, khususnya di Asia Tenggara (Asteng). Contohnya di Thailand dan Filipina. Suku bunga kredit usaha di kedua negara tersebut masing-masing berkisar antara 3-5 persen. Sementara di Indonesia masih bertengger di kisaran 14-18 persen.

Penolakan pengusaha terhadap insentif pajak yang disodorkan justru disesalkan pemerintah, yang menilai usulan pelaku bisnis tidak realistis.

Di bidang kepabeanan, sebagian besar negara di Asteng memilih untuk menerapkan pajak bea impor yang tinggi untuk melindungi industri dalam negeri mereka. Indonesia malah menantang arus dengan menetapkan bea impor murah, sehingga industri di dalam negeri ikut hancur. Belum lagi, maraknya barang impor selundupan yang masuk ke Indonesia, baik melalui praktek *illegal trading* maupun *under invoicing* menambah carut-marut sektor perdagangan.

Penolakan pengusaha terhadap insentif pajak yang disodorkan justru disesalkan pemerintah. Para penentu kebijakan ekonomi di negeri ini menganggap usulan para pelaku usaha tidak realistis. Apalagi, Presiden Megawati sebelumnya malah menuduh dunia usaha di Indonesia masih bersikap manja dan selalu meminta fasilitas dari pemerintah.

Sebenarnya, yang menyoal tidak efektifnya insentif fiskal yang ditawarkan pemerintah tidak hanya datang dari kalangan pengusaha. Sejumlah ekonom mengungkapkan hal senada. Mereka menilai rencana pemerintah memberikan keringanan pajak kepada pengusaha sebagai insentif terhadap kenaikan tarif BBM, telepon, dan TDL tidak akan memberi pengaruh positif.

Pengamat ekonomi Pande Radja Silalahi, misalnya, berpendapat keringanan pajak tersebut tidak memiliki kaitan langsung dengan tuntutan masyarakat dan pengusaha. Apalagi, lanjutnya, keringanan ini hanya ditujukan pada industri tertentu. ''Dampak kenaikan harga ini jelas lebih luas,'' tegasnya kepada *Modal.*

Pande boleh jadi benar. Bila diusut lebih jauh, kebijakan insentif fiskal yang diterbitkan pemerintah hanya menyentuh sebagian sektor industri, khususnya sektor elektronik dan otomotif. Lantas, bagaimana nasib dunia usaha lain seperti sektor pertanian, perkebunan, perikanan, tekstil dan produk tektil (TPT), persepatuan, properti, dan lainnya yang juga memikul beban yang sama akibat kenaikan tarif?

K. Nugraha

Kolom

PSAK 59
Individualistik dan Kapitalistik

IWAN TRIYUWONO

Direktur Pusat Pengkajian Bisnis Ekonomi Islam (PPBEI)
Fàktultas Ekonomi – Universitas Brawijaya

Pada 1 Mei 2002, Ikatan Akutan Indonesia (IAI) mengeluarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59 (PSAK No. 59) tentang Akuntansi Perbankan Syariah yang mulai berlaku tahun ini. Terbitnya PSAK No. 59 ini langkah maju bagi (1) dunia perbankan syariah di Indonesia yang mulai eksis sejak tahun 1992 dan (2) IAI sendiri sebagai lembaga profesional yang memiliki otoritas menerbitkan standar akuntansi keuangan perbankan syari'ah.

Standar perbankan konversional memang kurang tepat, karena bentuk dan karakternya dipaksakan

Keberadaan perbankan syariah ini sangat dibantu oleh PSAK No. 59 terutama dalam hal menyiapkan laporan keuangan (*financial statements*) dengan standar yang dibakukan. Selain itu, pihak lain yang mendapatkan manfaat tentunya adalah *stakeholders* bank syariah sendiri. *Stakeholders* mendapatkan informasi yang "pas" karena laporan keuangan bank syariah disajikan dengan standar yang memang "khusus" untuk bank syariah.

Sebelum standar ini diterbitkan, perbankan syariah menggunakan standar akuntansi keuangan untuk perbankan konvensional (PSAK No. 31) –yang tentunya tidak terlalu pas digunakan perbankan syariah. Standar perbankan konversional memang kurang tepat, karena bentuk dan karakter bank konversional itu dipaksakan, maka tidak menutup kemungkinan informasi yang disajikan dalam laporan keuangan menjadi bias dan menyesatkan.

PSAK No. 59 banyak mereferensi pada standar yang dikeluarkan Accounting and Auditing Organization For Islamic Financial Institutions (AAOIFI) pada 1998, yaitu Accounting and Auditing Standars For Islamic Financial Institutions. Standar yang diterbitkan AAIOFI (1998) ini tentunya juga sangat bermanfaat bagi institusi keuangan Islam di seluruh dunia.

Namun demikian, apakah PSAK No. 59 ini benar-benar berdasarkan konsep Akuntansi Syariah? Sekilas kita memang bisa melihat bahwa standar ini telah menggunakan konsep akuntansi syariah, misalnya, pada beberapa elemen laporan keuangan yang memang khas dimiliki standar ini, seperti: Laporan Perubahan Dana Inverstasi Terikat, Laporan Sumber dan Penggunaan Dana Zakat, Infak, dan Shadaqah dan Laporan Sumber dan penggunaan Dana Qardbul Hasan — namun sayangnya tidak ada Laporan Perhitungan Zakat.

Konsep nilai yang mendasari PSAK No. 59 ini sebetulnya masih banyak dipergunakan konsep akuntansi moderen, terutama secara implisit terlihat pada konsep teori entitas (*entity theory*) yang digunakan. Teori entitas sebetulnya banyak didasarkan pada nilai-nilai kapitalisme dan utilitarianisme. Berdasarkan pada teori ini, pihak pemberi dana (dalam hal ini penabung/deposan) dan ekuitas (pemegang saham) berada dalam posisi yang sangat dominan bila dibandingkan dengan anggota *stakebolders* lainya.

Dalam teori konsep kepemilikan secara mutlak berada pada individu pemilik modal. Dan, secara implisit terdapat hubungan *principal-agent* (lihat *agency theory*) di mana *principal* (pemilik modal) memiliki posisi yang dominan. Posisi yang dominan ini akhirnya memaksa pihak manajemen (*agent*) untuk menyajikan laporan keuangan yang menonjolkan kepentingan pemilik modal. Dengan kondisi seperti ini, laporan keuangan akhirnya menyajikan informasi akuntansi yang sarat dengan kepeningan pemilik modal.

Berbeda halnya jika PSAK No. 59 tadi mengunakan konsep Syariah Enterprise Theory (SET). Teori ini tidak akan menghasilkan informasi yang individualistik dan kapitalistik. Ia digunakan berdasarkan nilai Tauhid dan *brotherhood.* Hubungan yang terjadi bukan lagi hubungan *principal-agent,* tetapi hubungan persaudaraan di antara para anggota *stakebolders.* Sehingga dengan hubungan ini kepentingan individu dapat dieliminasi, dan sebaiknya kepentingan bersama lebih ditonjolkan. Konsekuensinya adalah bentuk laporan keuangan mengalami perubahan.

Samuel L. Hayes

Mendunia dengan Ekonomi Syariah

Dia bukan penganut Islam. Namun, buah pikirannya menjadi rujukan bagi masyarakat dunia yang ingin mendalami sistem ekonomi syariah.

Prfil

Sam Hayes, begitulah Samuel L. Hayes III biasa dipanggil. Telinga publik AS sangat akrab dengan namanya. Itu bukan karena ia memiliki leher yang kebal pukul seperti Mike Tyson, atau tubuh berotot seperti Jean-Claude Van Damme. Ketajaman analisis dalam dunia perbankanlah yang membuat namanya begitu harum. Bahkan belakangan, sosok kristiani ini tenar di kancah ekonomi syariah.

Tak aneh bila sosok *low profile* ini menjadi narasumber tepercaya bagi pers AS. Kala pasar modal Wall Street dan Nasdaq Composite Index goyah, ratusan wartawan harus berebut mendapatkan komentar Hayes. Lain dengan wartawan, para pengusaha pun berlomba menjadikannya konsultan.



Petuah Hayes dinanti bukan karena ia memiliki kemampuan "supranatural" seperti Gendeng Pamungkas. Ia dirujuk karena keilmuannya di bidang investasi dan perbankan tak dira-gukan lagi. Suami Barbara ini adalah guru besar (profesor) emeritus Harvard Business School (HBS) spesialis *invesment banking.*

Panjang perjalanan Hayes menuju puncak tangga dalam dunia akademik. Pria yang hobi main organ dan cello ini mengawalinya dengan menjadi mahasiswa ilmu politik di Swarthmore College. Gelar BA ia raih pada 1957 di sekolah ini. Tak berhenti sampai di situ, Hayes melanjutkan studinya di HBS. MBA dan DBA ia gapai pada 1961 dan 1966 dari institusi bergengsi di AS ini.

Sejak 1971 ayah tiga anak ini menjadi staf pengajar di HBS. Ia pun aktif memberikan kuliah diberbagai perguruan tinggi, antara lain, di Columbia University Graduate School of Business, School's Owner-President Management Program, dan Harvard's International Swiss.

Tak hanya di program strata satu ia memberikan kuliah, tapi juga di program MBA, AMP, dan OPM. Lautan pengetahuan yang ditularkan pun tak hanya sebatas *invesment banking.* Ia mengajar matakuliah lain seperti 'Pelayanan Manajemen dan Keuangan Organisasi' dan 'Manajemen Keuangan Perusahaan'.

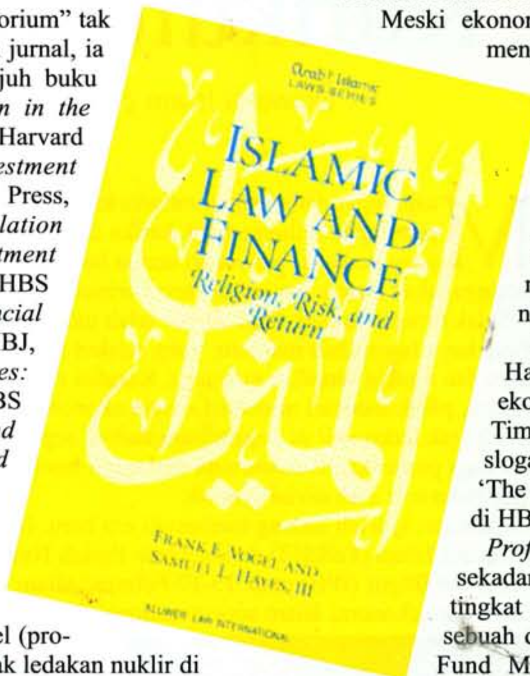
Kiprah kakek dua cucu ini tak hanya di dunia akademik. Hayes dipercaya sebagai konsultan di berbagai perusahaan, institusi keuangan, lembaga pemerintahan (seperti Departemen Kehakiman dan Keuangan), komisi perdagangan Federal, dan komisi bursa dan sekutritas.

Selama 12 tahun Hayes menjabat sebagai pimpinan dewan pelaporan keuangan Commonwealth di Massachusetts. Kini Hayes pun masih memegang jabatan strategis di tempat lain, di antaranya kepala komite investasi Swarthmore College, Dewan perwalian konservasi musik New England, dan dewan pengurus beberapa *mutual funds* (Eaton-Vance, Tiffany, Kobrick, dan Telect).

Dengan segudang jabatan dan aktivitasnya berbagi ilmu ke berbagai tempat, tidak membuat Hayes meninggalkan kewajibannya sebagai figur ilmuan. Ia tetap getol melakukan penelitian. Tiga bidang utama (pasar modal, problem perusahaan, dan pasar sekuritas) yang menjadi konsentrasi penelitiannya. Ratusan artikel hasil penelitiannya telah diterbitkan di berbagai jurnal seperti *Harvard Business review, The Accounting review, The Financial Analysis Journal, The*

Economic review, dan *Financial Management.* Dua artikelnya yang memuat laporan mengenai keuangan *real estate* mendapatkan *The Hattuck Award* sebagai artikel terbaik, yakni pada 1967 dan 1972.

Jerih payahnya dalam "labolatorium" tak hanya dituangkan dalam laporan jurnal, ia membukukannya. Sedikitnya tujuh buku yang telah ia tulis: *Competition in the Investment Banking Industry* (Harvard University Press, 1983), *Investment Banking and Diligence* (HBS Press, 1986), *Wall Street and Regulation* (HBS Press, 1987), *Investment Banking: A Tale of Three Cities* (HBS Press, 1990), *Managing Financial Institutions* (The Dryden Press/HBJ, 1992), *Financial Services: Perspectives and Challenges* (HBS Press, 1993), dan *Law and Finance: Religion, Risk, and Return* (Kluwer Press, 1997).



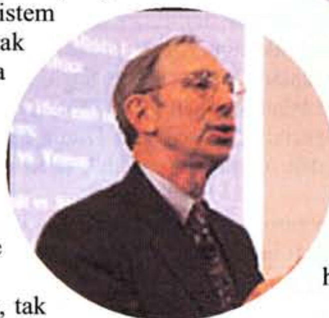
Bukunya yang disebut terakhir merupakan tonggak terpenting dalam perjalanan panjang intelektual Hayes. Buku yang ditulisnya bersama Frank E Vogel (profesor Harvard Law School) ini bak ledakan nuklir di tengah masyarakat AS yang larut dalam riba. Hayes dan Vogel tanpa tedeng aling-aling mengungkap keunggulan ekomoni syariah.

Profits and Prophet bagi Hayes tak hanya sekadar aturan dalam berinvestasi, tapi berada satu tingkat di atasnya: aturan yang bermoral.

Buku inilah yang kini menjadi acuan dunia ekonomi syariah di AS. Tak hanya di kalangan akademisi, buku ini menyebar bak virus. Ia dicari kalangan pengusaha, baik muslim maupun nonmuslim. Tak aneh bila hanya dalam rentang setahun (1998) buku ini kembali dicetak ulang.

Hayes memulai bukunya dengan menggambarkan komposisi pasar dan prospek pertumbuhan pasar ekonomi global. Bagian berikutnya ia memaparkan struktur dan karakteristik pembiyaan syariah yang berbeda dengan sistem konvensional. Di bagian akhir Hayes menjelaskan beberapa skema yang mungkin dikombinasikan atau membangun sistem ekonomi saat ini sesuai syariah.

Menurut Hayes ada empat pokok yang harus ditaati dalam membangun sistem ekonomi syariah. Pertama kontrak (akad) harus adil dan nyata, tak ada hubungan bisnis yang hirarki. Kedua, tak adanya unsur spekulasi. ''*They don't like gambling,*'' seru Hayes. Spekulasi ini, papar Hayes, tak hanya dalam inventasi saat ini tapi juga untuk investasi ke depan.



Syarat yang ketiga, lanjut Hayes, tak adanya unsur bunga (riba). ''Para lintah darat memang patut dicela,'' tukasnya. Unsur yang terakhir adalah pemakluman. Dalam hubungan bisnis a la islami tak dikenal sistem 'penalti' bila rekanan bisnis memang benar-benar bangkrut.

Meski ekonomi syariah berbasis ajaran Islam, Hayes mengungkapkan bahwa bisnis ini tak hanya semata-mata milik muslim. Sistem ekonomi ini, lanjut Hayes, sudah mendunia. ''Tak hanya di Timur Tengah, praktik bisnis telah ada di AS, Inggris, bahkan Australia, untuk itu tak harus belajar bahasa Arab, bahasa Inggris pun cukup,'' begitulah nasehat Hayes kepada mahasiswanya yang berminat membuka bisnis syariah di negara Muslim.

Pascabukunya hadir di hadapan publik Hayes kerap tampil dalam forum-forum ekonomi syariah di mancanegara, termasuk di Timur Tengah. ''*Profits and prophets,*'' itulah slogan yang sering dikumandangkan pemegang 'The Jacob H Schiff Chair Investment Banking' di HBS ini.

Profits and Prophet bagi Hayes tak hanya sekadar aturan dalam berinvestasi, tapi berada satu tingkat di atasnya: aturan yang bermoral. Dalam sebuah debat terbuka dengan Amy Domini (Social Fund Manager), Hayes mengungkapkan bahwa keuntungan investasi yang digunakan untuk kebaikan (misalnya beasiswa) seharusnya jangan diinvestasikan pada sesuatu yang bertolak belakang dengan moral.

Dalam *leadership forum* yang diselenggarakan HBS itu, Hayes mencontohkan bahwa investasi itu harus pada perusahaan yang bebas dari alkohol, spekulasi, dan bunga. Jadi, simpul Hayes, tujuan investasi tak sekadar demi mendapat keuntungan semata-mata dan bersifat temporer.

Kiprah Hayes dalam kancah ekonomi syariah tak hanya pada tataran konsep. Pada 1997 bersama koleganya di luar Harvard mendirikan Harvard Islamic Finance Information Program (HIFIP). Kolega Hayes yang terlibat dalam pendirian HIFIP adalah Iqbal Ahmad Khan (HSBC Amanah Finance), Thomas D. Mullins (Center for Middle Eastern Studies), Amr Alfaisal Al Saud (Aldaleel Information Systems), dan S. Nazim Ali (Harvard). Bersama keempat koleganya ini, Hayes kini bertindak sebagai HIFIP Operating Board. HIFIP merupakan wadah pertemuan buah pemikiran yang dibawa oleh para pendirinya. Institusi ini merupakan lembaga pelayanan akademis interdisipliner, terbuka untuk umum dan khususnya bagi kalangan industri perbankan Islam. HIFIP pun siap menggambarkan secara luas studi tentang hukum, bisnis, dan ekonomi Islam.



Sungguh sebuah langkah cermat, cerdas, dan berani yang dilakukan Hayes dkk. Mereka keluar dari belenggu dogmatis dan ideologi AS yang notabene alergi terhadap semua yang berbau Islam. Tak aneh, bila kini Hayes tak hanya akrab di telinga publik AS. Hayes telah mendunia.

▯ supriyatno yudi

Rekomendasi Kurikulum FoSSEI

Ekonomi Islam perlu menjadi kurikulum pendidikan di seluruh perguruan tinggi.

Masih ingat demonstrasi ratusan karyawan bank yang dilikuidasi? Memang, penutupan puluhan bank ketika itu akibat krisis ekonomi. Tetapi, banyak yang percaya, penyebab utama bangkrutnya lembaga keuangan itu karena menggunakan sistem kapitalis, yang berbasis bunga.

Tidak diragukan lagi, kapitalisme telah melahirkan ketidak-adilan di mana-mana. Yang kaya bertambah makmur, yang miskin kian sengsara. Jurang antara negara kaya dan miskin semakin mengaga. Kondisi riil seperti itu akhirnya mendorong banyak pihak mencari alternatif sistem ekonomi. Dan, ekonomi syariah kini banyak dilirik, tak terkecuali di negara nonmuslim, seperti Amerika Serikat. Di Indonesia, lembaga perbankan dan asuransi berlomba-lomba merebut pangsa pasar ini dengan membuka unit atau divisi syariah.

Ekonomi syariah sedang memasuki era baru. Untuk ini, Forum Silaturahmi Studi Ekonomi Islam (FoSSEI) dalam Temu Ilmiah Nasional II FoSSEI 2003 di Institut Pertanian Bogor (IPB) pada 15-17 Februari silam, merekomendasikan penerapan kurikulum ekonomi Islam secara nasional di perguruan tinggi. Dengan demikian, bisa mempercepat lahirnya kader-kader ekonomi Islam yang dapat memperbaiki kondisi perekonomian saat ini.


HENRY WIJAYA/MODAL

PT: Kurikulum Ekonomi Islam

Sistem ekonomi Islam menarik minat banyak lembaga keuangan, terutama perbankan dan perasuransian. Di Indonesia kini hampir tak ada lembaga keuangan besar konvensional yang tak melirik sistem ini. Semua berencana memasuki pasar ini dengan mengonversi badan usahanya dari konvensional ke syariah, atau sekadar membuka unit atau divisi syariah.

Kondisi itu, tentu menggembirakan. Namun di sisi lain muncul persoalan antara lain terkait dengan persediaan tenaga terampil dan profesional bidang ekonomi Islam yang jumlahnya sangat terbatas, tidak sebanding dengan kebutuhan. Persoalan lain, pemahaman masyarakat terhadap ekonomi Islam masih terbatas, termasuk di kalangan praktisi yang kini berkiprah di lembaga keuangan syariah.

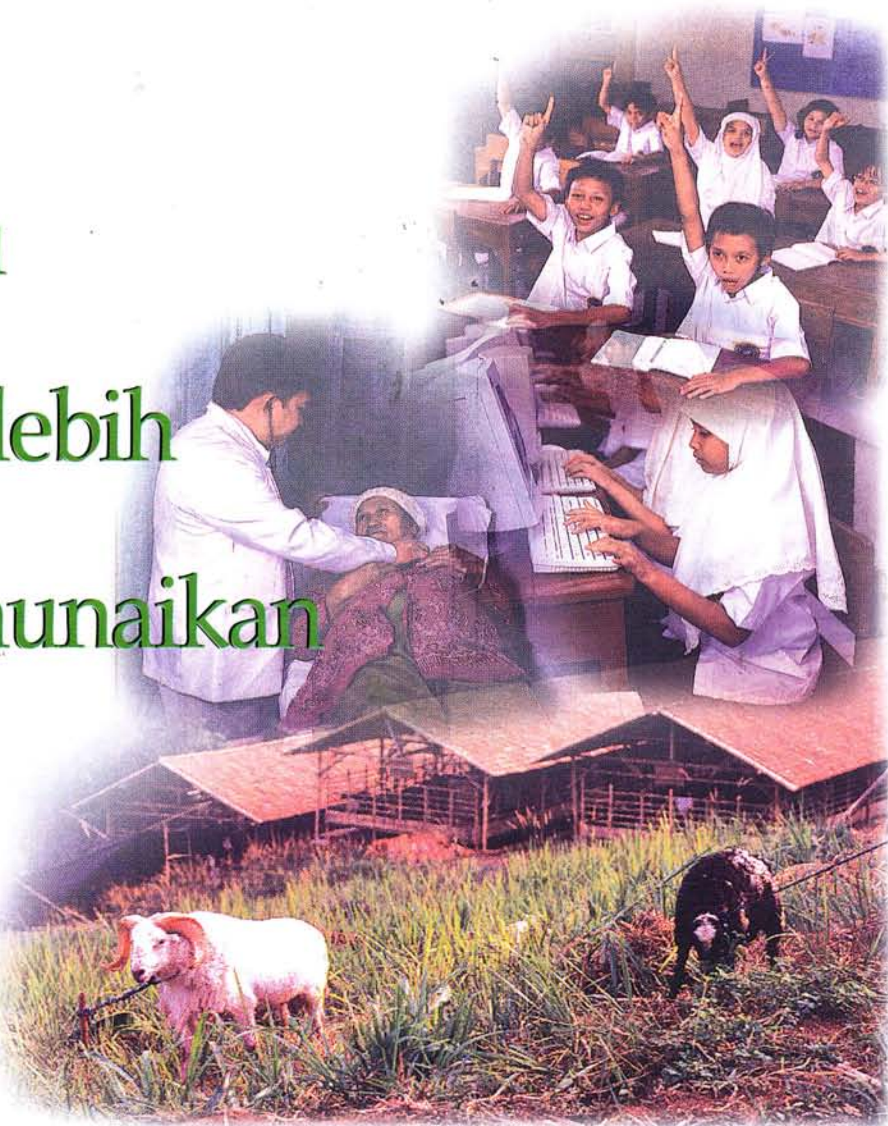
Kondisi seperti, antara lain, yang mendorong mahasiswa, terutama yang tergabung dalam FoSSEI, menggelar sejumlah kegiatan untuk menyosialisasikan ekonomi Islam. Harapannya, bisa mempercepat dan memperluas penerapan sistem ekonomi Islam di Indonesia. Dengan demikian, akan ikut mempercepat proses penyelesaian krisis ekonomi yang tak kunjung selesai ini.

Kegiatan Fossei dalam Temu Ilmiah Nasional di IPB itu, antara lain, Seminar Nasional Ekonomi Islam dengan tema: “Otoritas Jasa Keuangan: Responnya terhadap Ekonomi Syariah”, “Paradigma Dunia Perbankan dan Asuransi Pasca Munculnya Bank dan Asuransi Syariah”, serta “Obligasi Syariah sebagai Alternatif Investasi”.

Banyak kegiatan serupa digelar pihak lain. Namun semua bersifat nonformal. Tentu, ceritanya akan berbeda jika rekomendasi FoSSEI itu diterima pemerintah. Kita tunggu saja. ▯ m. furqon

SERTIFIKAT
Waqaf Tunai
PROGRAM

Tak Perlu Menunggu Rezeki Berlebih untuk Menunaikan Waqaf



Kamu sekalian tidak sampai kepada kebajikan (yang sempurna), sebelum kamu menafkahkan sebagian harta yang kamu cintai ..." (Ali Imran: 92).

Ada pilihan terbaik bagi Anda untuk berwaqaf. Waqaf Tunai Dompet Dhuafa Republika adalah pilihan tepat: praktis, mudah, terjangkau, dan jelas pemanfaatannya. Anda dapat memilih sendiri besaran tunai yang diwaqafkan, tersedia mulai Rp 1 juta hingga nilai yang sesuai keinginan Anda. Untuk menunaikannya, dapat dilakukan langsung di counter Dompet Dhuafa, melalui transfer bank, dan layanan penjemputan khusus. Menariknya lagi, Anda akan menerima **Sertifikat Waqaf Tunai** sebagai bukti telah berwaqaf. Jadi, untuk berwaqaf tunai, tak perlu lagi menunggu usia tua ataupun memiliki rezeki berlebih. Andakah yang memulainya hari ini?



Hotline: (021) 7416050, Direct: (021) 7416030

e-mail: nadzirwakaf@dompetdhuafa.or.id

Bank BNI Syariah, Cipete, rek. no. 807-00000-8888-008 a.n. Waqaf Tunai Dompet Dhuafa Republika
Bank Syariah Mandiri, Pondok Indah, rek. no. 004-002-3300 a.n. Waqaf Tunai Dompet Dhuafa Republika

WT0523@SKOCI 37com

Pesantren Bernama Universitas BIRMINGHAM

DOK. BIRMINGHAM UNIVERSITY

"Pesantren" ini mengambil peran sebagai lembaga yang mendidik dan melahirkan pemikir Islam masa depan.

Bagi masyarakat Inggris, Birmingham University adalah perguruan tinggi biasa, seperti perguruan tinggi umumnya. Namun bagi Muslim Inggris, dan Britania Raya, Birmingham University adalah "pesantren". Di sinilah Muslim Inggris menimba pengetahuan keislaman secara paripurna. Di sini, di Departemen Teologi jurusan Studi Keislaman, mahasiswa Muslim Inggris membentuk komunitas. Tidak hanya terdiri dari keturunan Timur Tengah, tapi juga masyarakat konvertis, atau pemeluk Islam baru.

Abullah Sahin, salah satu alumnus Birmingham University, menulis Studi Keislaman yang membuat universitas ini dikenal luas. Tidak hanya di Inggris, tapi juga di Eropa. Secara periodic, universitas menggelar diskusi dan kajian-kajian keislaman yang melibatkan seluruh mahasiswa dan dipandu sejumlah guru besar keislaman. Universitas juga terlibat dalam berbagai penelitan masyarakat Muslim Inggris. Ini amat penting untuk membekali para mahasiswa akan perubahan yang terus terjadi di warga Muslim Inggris, yang hidup di tengah masyarakat multikultural.

''Terdapat hampir dua juta Muslim di Britania Raya. Dari jumlah itu 450 ribu di antaranya adalah anak-anak dan generasi muda. Sangatlah penting memahami perubahan mereka setiap saat," kata Abdullah Sahin. ''Kami menyiapkan pengetahuan tentang masyarakat Muslim Inggris untuk para guru yang akan mengajar di sekolah-sekolah Islam di seluruh Inggris."

Studi Keislaman di Universitas Birmingham berada di bawah Fakultas Teologi. Sebelumnya, Muslim Inggris yang ingin mempelajari keislaman mendatangi Westhill College, dan Center for Study of Islam, yang tidak jauh dari kampus Universitas Birmingham. Pihak universitas melebur keduanya ke dalam universitas. Namun Westhill College tetap beroperasi, karena bertugas menghasilkan tenaga pengajar.

Calon mahasiswa yang tidak lolos ujian masuk Universitas Birmingham harus rela dilempar ke Westhill College untuk dipersiapkan sebagai tenaga pengajar. Di sini mereka mendapat pengajaran semua tentang Islam. Tidak ubahnya seperti pesantren, atau sekolah guru agama Islam, di Westhill para calon guru ditempa untuk bisa membaca Al Quran, menghafal semua hadits, memahami semua sejarah Islam dari banyak aspek, hukum-hukum Islam, kebudayaan, dan memahami pemikiran-pemikiran Islam kontemporer.

''Di Orchard Learning Center kami memiliki koleksi manuskrip awal Islam," kata Abdullah Sahin. ''Semua harus dibaca agar mengerti tentang Islam secara paripurna."

Universitas Birmingham cenderung mengambil peran sebagai lembaga yang mendidik dan melahirkan pemikir-pemikir Islam masa depan. Ini terlihat dari seringnya mahasiswa dilibatkan dalam banyak proyek penelitian. Salah satunya, dan yang paling sering dilakukan, adalah penelitian tentang Islamic Education. Penelitian dipandu banyak pakar peneliti keislaman dan ilmu-ilmu sosial.

Universitas juga bekerjasama dengan Islamic Foundation, organisasi terkemuka yang mengkhususkan diri pada ekonomi Islam, dan aspek lain dalam kebudayaan Islam. Serta menjalin kemitraan dengan Federation of Islamic Organization in Europe. Organisasi yang terakhir ini menyediakan informasi perkembangan terkini di masyarakat Islam yang bermukim di Inggris dan negara-negara Eropa Barat lainnya.

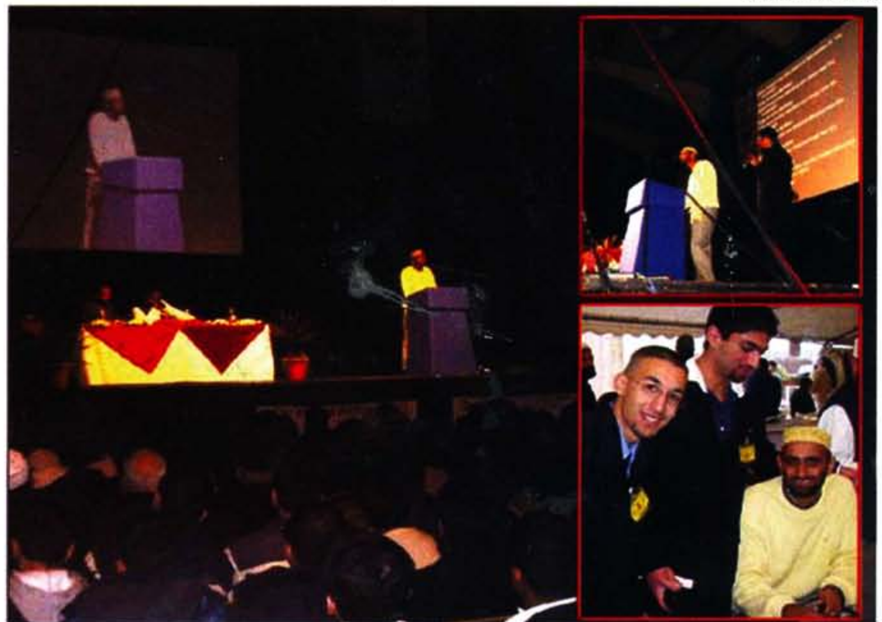
Universitas memiliki Islamic Society yang aktif. Anggotanya terdiri dari semua mahasiswa Muslim yang berjumlah ratusan. Mereka bertemu di masjid selepas shalat Jumat di kampus. Pada setiap tahun ajaran baru, anggota Islamic Society membimbing mahasiswa Muslim baru yang ingin mengikuti kursus-kursus keislaman, atau menempuh pelajaran cukup lama di juruskan agama Islam. Ini dimaksudkan agar calon mahasiswa menjadi familiar dengan suasana kampus dan masyarakat Muslim di Birmingham.

Pada waktu-waktu tertentu, Islamic Society menggelar diskusi sendiri di kampus. Mereka mengundang berbagai pemikir-pemikir Islam dari berbagai penjuru dunia. Mereka juga aktif membuka kursus-kursus pengajaran bahasa Arab, dan pengajian-pengajian bagi masyarakat yang ingin memperdalam Islam. Para mahasiswa turun ke masyarakat untuk berdakwah. Sedangkan di lingkungan kampus, dakwah dilakukan dengan cara yang lebih ilmiah.

Islamic Society di dalam kampus juga memiliki seksi kewanitaan. Para wanita yang umumnya remaja belia ini bertugas mempersiapkan semua keperluan calon wanita Muslimah Inggris. Mulai dari pakaian wanita, sampai ke hal-hal kecil yang diperlukan Muslimah. Mereka tidak hanya melayani calon mahasiswi yang ingin memperdalam keislaman, tapi juga calon mahasiswi dari fakultas lain yang beragama Islam.

Berbeda dengan lembaga pendidikan

MONTAINOFLIGHT.CO.UK



QURAN EKSPO: Menggalang semangat bersyiar.

agama Islam lainnya, Universitas Birmingham kerap bekerjasama dengan sekolah-sekolah guru-guru agama Islam di seluruh Inggris. Universitas kerap mengadakan pertemuan dengan guru-guru sekolah dasar sampai sekolah menengah untuk mengetahui seberapa efektif metode pengajaran yang diterapkan selama ini. Jika terjadi perubahan orientasi secara umum di tengah masyarakat, universitas akan memberikan rekomendasi agar digunakan metode pengajaran lain. Tidak aneh jika hampir seluruh sekolah di Inggris mengirimkan tenaga pengajarnya untuk menuntut ilmu keislaman lebih mendalam di sini.

Dialog kreatif antar ilmu pengetahuan Islam dan ilmu social modern kerap digelar di kampus. Dialog biasanya mengkaji masalah teoritis yang menjadi pusat perhatian banyak orang. Dari sinilah biasanya berkembang *interplay* antara Islam, modernitas, dan post-modernitas, dan biasanya diproblematisasikan secara terpisah untuk menjadi proyek penelitian.

Dalam konteks ini beberapa perspektif yang dikembangkan pakar teologi Islam dan ahli filsafat untuk merekonstruksi pemikiran Islam dimunculkan. Pe-mikiran-pemikiran tentang Islamisasi Pengetahuan, Modernisasi Islam, dan lainnya, memperkaya dinamika pemikiran pendidikan Islam.

''Kami mengkaji Islam dengan menggunakan metodologi penelitian multi-disiplin,'' kata Abdullah Sahin. ''Ini amat penting dan menjadi aspek dasar bagi Pendidikan Islam, yang kelak akan menjamin Islam secara akademis dihormati di mana saja.''

Sahin juga mengatakan ilmuwan Islam yang terlibat di universitas ini dituntut menjadi peneliti dan pengajar professional. Ia mengatakan masa depan Islam akan sangat tergantung pada kemampuan setiap Muslim mengadopsi ilmu pengetahuan yang berkembang, dan bukan menjauhinya. ▯ t. setya

B-Card
Kartu Muzaki

Ada kabar baik bagi para *muzaki* (pembayar zakat). Kini tersedia layanan khusus yang menyuguhkan fasilitas dan kemudahan berzakat secara teratur di Baitulmaal Muamalat, yakni Baitulmaal Card (B-Card).

Pemilik B-Card bebas memilih besarnya paket zakat, infak, sedekah (ZIS), mulai dari paket A (Rp 30 ribu/bulan) hingga paket G (Rp 1 juta/bulan). Khusus paket D,E,F, dan G tersedia santunan asuransi jiwa berkisar Rp 10-50 juta. Besar sumbangan secara otomatis akan dipindahbukukan sehingga *muzaki* terhindar dari risiko lupa dan terlambat membayar.

Kartu yang masa berlakunya lima tahun ini sekaligus berfungsi sebagai kartu tabungan dan ATM Bank Muamalat. Ia bisa digunakan di 500 jaringan ATM Bersama dan 2000 ATM BCA di seluruh Indonesia. Pemegang kartu *muzaki* dibebaskan dari segala biaya administrasi.

Untuk menjadi anggota B-Card, *muzaki* dapat langsung mengisi formulir pembukaan dan melengkapi dokumen pribadi yang diperlukan. Setoran dana awal minimal dua kali lipat dari paket yang dipilih. Untuk keterangan lengkap peminat dapat menghubungi Baitulmaal Muamalat melalui telepon 021-5326744 ext. 241-246. ▯ uk

Aniefa
Salon Pengantin

Anda muslimah yang hendak menikah dalam waktu dekat? Untuk menyambut hari istimewa itu, ada baiknya menyiapkan diri dengan melakukan perawatan pra-nikah, seperti luluran dan *facial*.

Salon Aniefa, yang berlokasi di Jl. Raya Pasar Minggu No. 75 D, Jakarta Selatan, menyediakan paket perawatan pranikah khusus muslimah. Tersedia lima macam paket mulai dari harga Rp 220.000 (paket I) hingga Rp 425.000 (paket V). Paket I, misalnya, menawarkan ragam perawatan rambut (potong dan *creambath*), *facial* produk dokter, dan lulur pengantin komplit. Bila ingin mencoba paket V mendapat tambahan perawatan lulur Dewi Sri a la Spa, masker lilin, dan ratus (semacam pengasapan/dupa) seluruh badan.

Tak hanya perawatan, Aniefa juga menjajakan paket lengkap penunjang perkawinan. Seperti jasa penyewaan baju pengantin, baju "pagar ayu", dan pelaminan dari berbagai propinsi di Indonesia. Peminat juga bisa sekaligus memesan *catering* dari para rekanan Aniefa.

Salon ini pun terbuka bagi para muslimah yang hanya ingin merawat rambut atau wajah saja. Atau Anda ingin membeli aneka produk perlengkapan sehari-hari, seperti tas, jilbab, atau asesoris? Telepon Aniefa 021-7822763. ▯ uk



Qta-Qta
Kedai Coklat



Bagi penggemar coklat sejati, tempat jajanan ini pasti menarik disinggahi. Namanya Kedai Coklat Qta-Qta, berlokasi di Jl. Margonda Raya 198 B, Depok.

Di sini tersedia aneka hidangan berbahan dasar coklat, misalnya, *cake,* permen coklat, *cookies,* minuman coklat panas dan dingin. Ragam *cake* dengan berbagai bentuk dan isi dijajakan di sini. Ada *Tiramisu Cake* yang beraroma kopi dan kaya lapisan krim keju. Ada *Classical Black Forest* yang memadukan kelembutan kue coklat dengan *mouse* coklat dan putih. Ada *Éclair & Choux,* kue sus gurih berlapis coklat berisi *pastry cream*.

Yang gemar permen coklat pun dimanjakan. Beragam *candies,* seperti *Marble Candy, Raspberry,* dan *Almond Drop* ada di sini. Bila ingin sekadar minum coklat, Anda bisa memesan *Mocha Latte, Classic Hot Chocolate,* atau *Strawberry Chocolat/.*

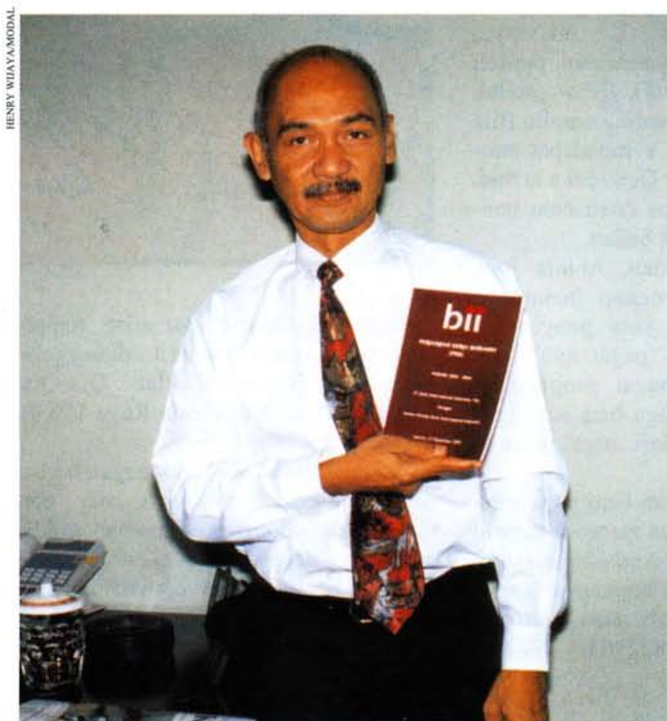
Kedai coklat ini menjanjikan jaminan kehalalan untuk semua produknya. Mereka, misalnya, tidak menggunakan *rhum*, sejenis bahan beralkohol yang biasa dicampurkan di kue *Black Forest*. Anda juga tak bisa memesan minuman beralkohol di sini.

Penasaran? Silakan saja buktikan kelezatan yang mereka janjikan. Penggemar memasak juga bisa ikut kelas memasak coklat yang berlangsung pada Sabtu dan Minggu. ▯ uk

Sharia Business

English Section of MODAL

HENRY WIJAYA/MODAL



FIRDAUS NITIDISASTRA, Division Head of Bii Syariah.

BII Sharia Targets Upper Level

It has been reported that several conventional banks plan opening sharia unit/division. At least since last year, for instance, BCA, BII, HSBC, and Citibank were reported interesting to do products sharing system. Yet, their planning has not come to materialize. Except Bank Internasional Indonesia (BII) that is going to open it's Sharia Division on March 2003.

''God Willing, we will start operating on March 2003,'' Firdaus Nitidisastra, division head of BII Sharia, said. He elaborated the first step his bank will establish branch office in Jakarta, following Bandung, and Surabaya this year. BII targeted having 9 branches in various cities throughout Indonesia for next year.

BII Sharia system certainly will add the number of banks using products sharing system in Indonesia. Besides Bank Muamalat and Bank Syariah Mandiri, there are several banks that have also applied sharia system, such as Bank IFI, Bank Danamond, BNI, and tens of Bank Perkreditan Rakyat. Certainly, they would have very competitive sector.

As the new comers, these banks feel optimistic in facing their market competition. They have realistic calculation to support their business. Most of them realize sharia system has potential sector and has not been targeted by the existing banks. ''There are still many chances (of sharia system) to target,'' said Firdaus, adding that it has relatively small share of sharia system by national banking; it indicates big market potential of this sector.

He pointed out that middle and upper level is potential target for sharia bank as several of them have just covered apart. Meanwhile, other sharia banks, mainly Bank Perkreditan Rakyat (BPRS) cover middle and lower level.

Hence, BII Syariah will focus toward middle and upper level by providing specified products. ''We would like to concentrate on this market,'' he said, adding that his business was pioneered two years ago. But, due to the management organizers changes for several times and its capital factors influence, caused the cancellation of its plan. He is optimistic now as BII Syariah could join the same the market dominated by conventional banks.

Firdaus does not exaggerate. Doing business is calculating money potential. Many businessmen do not ask about whether or not they get capital from the bank by sharia system. Survey result proved it prior to BII Syariah applied sharia system. He pointed out that non-Moslem people of Medan interested in using sharia banking. Even, the products sharing system has been developing in Europe and America. ▯

Chances to have Clients

''In case Prudential apply sharia system sometime later, would you like to be its clients?'' By the question, loyal insurance clients of PT Prudential Life Insurance possibly answer: "Yes". But they would like to propose statement ''Sharia system of BII should provide us profit, safety, and pleasure the same with the ones provided by conventional banks.''

HENRY WIJAYA/MODAL



SHARIA INSURANCE: Switching potencial client.

According to Adiwarman A. Karim, president director of Karim Business Consulting, clients of Prudential Life has 10 percents switching potential. Research by his team indicated that Potential Switching Coefficient of insurance company in Indonesia reach 10 percents.

10 percents switching figure of Prudential Life is not extraordinary. There are three companies have 20 percents switching figure, such as AJB Bumiputera 1912, Asuransi Jiwa BNI Jiwasraya, and Bringin Jiwa Sejahtera (Bringin Life). Clearly they have potential to have sharia clients. But, of these three companies, only two companies have already established sharia system: Bringin Life and Bumiputera. Bringin operated its first sharia system last February.

Switching potential clients of insurance life company are from group of Variety Seeking Behavior Market (VSB). Karim classified them as established clients, 35-55 years, with minimum income IDR 5 million per month. Their motivation of switching is to have new variation. Feeling satisfied with his insurance service, they are still trying to find another more comfortable insurance. In general they are interested in insurance program with side benefit.

Group of VSB is the biggest one with insurance life company; the total number 80 percents. Whereas other two groups —sharia loyalist and sharia conventional— have approximately 10 percents.

There is small group inside VSB group called by Karim as Young Ethical Conscious (YES). The group is workers 25-35 years with averagely income IDR 3.5 million per month. They are young couple marriage which prefer to have cheaper qualified services. They are enthusiastic in developing sharia insurance but still need the pleasure one. ■

HENRY WIJAYA/MODAL



ISKANDAR ZULKARNAIN: Chairman of FOZ

Waiting for the Next FOZ Role

Dompet Dhuafa *Republika* organized a seminar attended by organizers of ZIS (Zakat, Infak, and Sedekah) throughout Indonesia on July 11-12, 1997. They realized the highly increased poverty in Indonesia but the government has no ability to handle. From the seminar, they decided to use fund of ZIS to be a safety valve of the poverty. But, they need an institution for their program.

At last 11 organizers of ZIS founded an institution. They are Yayasan Dompet Dhuafa Republika, Bazis DKI-Jakarta, Baitul Maal (BM) PT Pupuk Kujang, BM PT.Pupuk Kaltim, BM Pertamina, Telkom Jakarta, Bapekis Bank Bumi Daya, LKS Bank Muamalat Indonesia, Baperohis Hotel Indonesia, PT Internusa Hasta Buana and Sekolah Tinggi Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta.

On September 19, 1997, only two months after seminar, the institution founded, named Forum Zakat (FOZ). State-owned BAZIS supported the institution establishment. During the first two years FOZ has the form of foundation. After FOZ first congress on 7-9 January, 1999, FOZ has the form of association.

As a charity organization, FOZ maneuvers for position of a coordinative board. FOZ also provides consultation and information for both people and zakat organizers. Besides, FOZ try providing education, such as training and seminar for the improvement of human resources of zakat organizers.

FOZ aspiration role is a spectacular one. During the reform era of Habibie reign, FOZ had been successfully supporting the existence of zakat management regulation. The Regulation number 38 was founded on September 23, 1999. Although the regulation is not completely the same with FOZ concept, but it is mostly important for zakat management. ''We are grateful zakat entered into positive law,'' chairman of FOZ Iskandar Zulkarnain explained. ■

The Sharia Economic Society of Bandung Raya Founded

The spirit of having a business based on the principles of Sharia Islam have been spreading widely. Most people of Bandung and institutions of sharia finance, lower and middle businessmen, NGO, sharia institutions such as bank, insurance, (islamic mutual fund), sharia pension, and other institutions based on shariah principle are now able to be a member of The Sharia Economic Society (SES) of Bandung Raya. The organizer of SES of

Bandung Raya will be inaugurated by West Java Governor, R. Nuriana, on March 4, 2003, in Bandung.

The following is organizers of SES of Bandung Raya: The chairman (Uce. K. Suganda of Bank Jabar), Chief I (Firman Sofyan of BMI), Chief II (Dodi Amaruddien of Telkom), and Secretary (Rukmana of Bank Jabar, Sharia

Division). The experts council consists of well known people such as Prof. Drs. Atjep Dzajuli (Chief), Prof. Dr. Saifuddin Sarif (Secretary), and the members: K.H. Shidiq Amin, Prof. Dr. Rahmat Syafei, MA, Hilman Rosyad, and M. Irfandi. Board of advisers: Prof. Drs. Endang (Chairman) and Dr. Drs. Miftah Farid (Deputy Chairman).

SES of Bandung Raya also has several departments such as: board of banking finance, board of non-banking finance, board of finance service of zis and wakaf, board of non-finance. The purpose of SES of Bandung Raya as stipulated in the articles of association of organization is creating people who have a business based on totally Islamic sharia (kaffah). SES of Bandung Raya expected to be a model or example for spreading the development and application of economic system and business ethics by Islamic character.

SES of Bandung Raya chairman, Uce K. Suganda told *Modal* that his organization's activities covering Garut regency, Bandung regency and municipal, Cimahi regency, and Sumedang regency. ''Possibly other regencies in West Java would be members of MES of Bandung Raya,'' Uce said.

Temporary secretariat of SES of Bandung Raya located in the office of Bank Jabar, Sharia Division, Jl. Pelajar Pejuang 45, Bandung, telephone: (022) 7316408, 7306745, 7307905. *Modal* identified that SES of Jakarta and Banten have also established. It is predicted other branches SES in every province throughout Indonesia will be founded in this short time. ▯



Marketing Innovation By Mubarakah

By 2003, PT Asuransi Syariah Mubarakah created a new way in marketing system. Mubarakah cooperates with two branches of conventional sharia bank: BNI Syariah and Bukopin Syariah. By having this system, Mubarakah would like to gather new clients/customer. ''We expect to have an increasing number of policy holder,'' said Emil Abbas, high commissioner of PT Asuransi Syariah Mubarakah.

HENRY WIJAYA/MODAL



By this cooperation, every new client of BNI and Bukopin automatically to be a member of Mubarakah's life insurance. Having new account, the client savings will be reduced for insurance premium upon various amounts, start from IDR 10,000.

Emil said that the cooperation become easier as supported by *on-line* technological system. ''We use sophisticated information technological service,'' he said. By *on-line* system, every additional new client of the two banks will directly registered in Mubarakah. Based on that data, Mubarakah could directly print out client's policy. The printing process of policy will be completed in a week.

Mubarakah is not only cooperates with sharia bank, but also synergy with regional governments in Indonesia. Mubarakah try to socialize sharia insurance to the officers of regional government, from province level until village level. The synergy does not face any hindrance as Mubarakah group through its sister company (PT Geotek Nusantara) had done cooperation in regional planning and inventory natural resources. ▯

Bank Syariah Mandiri Presents in Jambi

Bank Syariah Mandiri (BSM) presents in Jambi since last February. The 48th outlet completed BSM network service in Sumatra, besides branches in Medan, Aceh, Riau, and West Sumatra. This new branch is showing the existence of BSM of 16th province in Indonesia.



The branch located in Jl DR Sutomo No. 11, Jambi, was inaugurated by Jambi Governor, Zulkifli Nurdin, accompanied by BSM director, Nurdin Hasibuan. According to Hasibuan, the presence of BSM in the land popular called "Sepucuk Jambi Sembilan Lurah" is a BSM commitment to be closer toward people of Jambi. Besides, its presence is to find regional economic potential. ''There are many vastly potential business sectors to develop in Jambi, such as service, trading, transportation, mining, and plantation. Including arts and culture, batik handcrafts of Jambi,'' Hasibuan stated.

In the future, BSM will continuously be present in other regions. BSM is going to establish 43 outlets in several cities in 2003. This program intended to develop its market share. The last data of December 2002 showed assets of BSM more or less IDR 1.618 billion. The total collected fund is IDR 1.117 billion with the spent expenses amount to IDR 1.146 billion. ▯

Bringin Life Syariah Officially Operate



HENRY WIJAYA/MODAL

Sharia insurance tends to be more and more wanted. Bringin Life is one of new insurance businesses that will open officially its branch on February in South Jakarta. Bringin Life has so far been known as a conventional insurance company of life insurance. It was founded in 1989 under pension funding company of Bank Rakyat Indonesia (BRI). In order to accommodate Moslem people aspiration who are reluctant with a conventional insurance, Bringin Life management try opening its Sharia division.

President Director of Bringin Life, Sriwiyono, said that his company has proposed to the government to have a license for its sharia division since the middle 2002. He targeted to have its operational license on October 2002. However, on the same time the Insurance Directorate of Finance Department had altered license for sharia division to be a license of sharia branch due to several considerations.

The new alteration policy on license condition urged Bringin Life to adapt toward stipulated new conditions. ''There are conditions such as financial report and projection of branch finance that should be fulfilled,'' Sriwiyono said. Consequently, the operational license for its new branch has just received from the government on early of March 2003.

The branch of Bringin Life is now just running in one location, in Graha Irama, Jl Rasuna Said, South Jakarta. Bringin Life is planning to open one more branch office in Jakarta. ▯

ZamZam Welcome Hijriah New Year

People now much desire to welcome New Year Hijriah. Last year, for instance, music performance that collaborated between *Slank* musician and two *shalawat* singers, Hadad Alwi and Sulis, held in Jakarta.

Welcoming New Year 1424 Hijriah, the same music performance will be held in Solo, Central Java. Zamzam will be the only one organizer of three series event. The first event entitled "Semaan Khataman Alqurna" (Reciting the Holy Quran), will be held on March 3 in Agung Mosque, North Alun-alun of Solo.

Zamzam —Institute for Development and Management of ZIS-Wakaf— would like to bring to life again religious atmosphere of Surakarta region.

The following day, Sharia business Forum - a special seminar on business based on sharia - will be held in Quality Hotel, Solo. Several sharia economic experts will become speakers of seminar, among others Adiwarman Karim and Achyar Adnan who will discuss about sharia application in the business.

The top event will be held on Saturday, March 8, at Agung Mosque of Solo. There will be altogether zikir (reciting holy words) entitled "Solo Berzikir" guided by Ustadz Muhammad Arifin Ilham (Moslem cleric). This agenda is activities series of altogether zikir entitled "Indonesia Berzikir". The same event will also be held in Jakarta on March 4, and Yogyakarta. ▯



The Registered Fellow in Islamic Finance

The purpose of the RFIF test is designed to evaluate the ability of people in Islamic Financial Analysis to be eligible to become Registered Fellow in Islamic Finance. The RFIF exam effectively covers ten topics. The study material represents courses of the study in Islamic Value of Time (Finance), Quantitative Methods (Statistics), Islamic Accounting, Islamic Banking, Islamic Equity Analysis, Islamic Law Analysis, Islamic Portfolio Management, Islamic Fixed Income, Islamic Economics, and Islamic Ethics.

QUESTIONS:

1. Which is not an Islamic bank's source of funds ?
   a. Deposits in the mudharaba investment account
   b. Investment in sukuk
   c. Deposits in the mudharaba saving account
   d. Equity capital from stockholders

2. A bank estimates that its total revenues from sources will amount to $ 155 million and its total expenses (including zakat and taxes) will equal $ 107 million in 2003. Its liabilities total $ 4,960 million and its equity capital amounts to $ 52 million. What is the bank's return on assets ?
   a. 0.96 percent
   b. 3.09 percent
   c. 3.13 percent
   d. 7.02 percent

3. The equity multiplier of a bank is 12 times while its return on asset is 0.80 percent. Suppose this bank 's return on assets falls to 0.60 percent. Calculate the size of equity multiplier that the bank must have in order to hold return on equity unchanged ?
   a. 14 times
   b. 16 times
   c. 18 times
   d. 20 times

4. Which of the following is not function of the sharia supervisory board ?
   a. To ensure that the banking facilities and services are in accordance to Islamic principle.
   b. To ensure the investments in which the bank has interest are permissible by shariah
   c. To ensure the bank is managed in line with the Islamic principle
   d. To ensure that the depositors are well rewarded

5. ____________ is known as the first Islamic financial institution in the modern days
   a. Mit Ghamr Local Saving Bank
   b. Islamic Development Bank
   c. Dubai Islamic Bank
   d. Jordan Islamic bank

6. An Islamic bank acts as a __________, which manages the funds of the depositors to generate profit subject to the rules of mudharaba.
   a. Mudharib
   b. Rabbul-mal
   c. Baitul mal
   d. Ujrah

7. Under which transaction below does Islamic bank finances the purchase of a good or asset by buying it on behalf of its client and adding a mark-up before re selling it to client on a cost- plus basis ?
   a. Mudharaba
   b. Murabaha
   c. Musharaka
   d. Mudharib

THE ANSWERS:

1. b

There are three sources of funds for Islamic banks, namely contribution made by the owners, short term liabilities, and depositor's money.

● Contribution made by the owners

Contribution made by the owners are subjected to the law and regulations which control the formation of a particular Islamic bank

● Short term liabilities

Although short term liabilities are considered as one of the sources of funds for Islamic bank, the amount contributed by items such as other creditors, and other payable are generally insignificant to the banks.

● Depositor's money

The first category of deposit is current account facilities
Depositors are allowed to withdraw their funds at any time without notice and Islamic banks guarantee . The nominal value of the deposits. principle of qard hassan and wadiah are principles adopted by the islamic banks in dealing with current account facilities.

The second category of deposit is saving account
Principles of wadiah, mudharaba, qard hassan are alternatives available for the islamic banks which choose to offer this kind of facility.

The third category of deposit facility is for those who keep money for investment purpose.
The deposit is governed by the principle of mudharaba.

2. a

Total revenue (TR) is $ 155 million
Total Expenses / Total Cost (TC) is $107 million
Total liabilities is $ 4, 960 million
Equity Capital amounts to $ 52 million
So, the ROA (Return on Asset) is :

$$\frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Total asset}}$$

ROA =

$$\frac{TR - TC}{TA}$$

ROA =

$$\frac{155 - 107}{4{,}906 + 52}$$

ROA =
ROA = 0.96 %

3.b
Equity multiplier (EM) is 12 times
ROA is 0.80 %
ROA` (ROA after falls) is 0.60 %
So, the equity multiplier that the bank must have in order to hold return on equity unchanged (EM`) is ?

$$\frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Total asset}}$$

ROA =

$$\frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Equity Capital}}$$

ROE =

$$\frac{\text{Asset}}{\text{Equity Capital}}$$

EM =

$$\frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Equity Capital}} = \frac{\text{Net income after zakat and taxes}}{\text{Total asset}} \times \frac{\text{Asset}}{\text{Equity Capital}}$$

ROE = ROA X EM
ROE = 0.8 x 12
ROE = 9.6
If ROA` is 0.6 and ROE unchanged, so
9.6 = 0.6 EM'
EM' = 16 times

4. d
The function and duties of Sharia Supervisory Board (SSB) are usually outlined in the bank's articles and memorandum of association. There are also cases where these functions and duties are stated in the general or special laws decreed by the government of a particular country. For example, the function of SSB of Islamic banks in Malaysia is to advise the bank on the operations of its banking business in order to ensure that they do not involve any element that is not approved by the religion of Islam

5. a.
Mit Ghamr Local Saving Bank is known as the first financial institution in the modern days. The establishment of Mit Ghamr Local Savings Banks of Egypt in 1963 marked a new milestone in the development of the Islamic banking system.

6. a.
In Islamic financial institution mudharaba is basically an agreement between at least two parties, that is a lender sometimes an investor (rabb al mal) and an entrepreneur , also known as an agent manager (mudarib). In the agreement, the investor agrees to finance or entrusts money to the entrepreneur who trades with it in the agreed manner and then returns to the investor the principal and the pre-agreed share of profit, keeping the remaining balance for himself.

7. b
Mudharaba is an agreement between at least two parties that is a lender sometimes known as an investor (rabb al mal) and an entrepreneur also known as an agent-manager (mudarib).

Murabaha is basically the sale of goods at a price covering the purchase price plus a profit margin agreed upon by both parties concerned. Murabaha transform a traditional lending activity into a sale and purchase agreement under which the lender buys raw materials, goods, or equipment required by the borrower at a higher price agreed upon by both parties.

Musharaka means a joint venture agreement between two parties to engage in a specific business activity with the aim of making profit.

Mudharib is an entrepreneur who trades the money from rabb al mal in mudharaba aqad and then returns to the investor, the principal, and the pre-agreed share of profits, keeping the remaining balance for himself.

Answers are prepared by Prof Sudin Haron, PhD, Dean of School of Finance and Banking Universiti Utara Malaysia

For further information, please contact:
RFIF Testing Services
Plaza DM Floor 18
Jl. Jend. Sudirman Kav25
Jakarta 12920
Ph. +62 21 520 3121
F. +62 21 520 3122

How to use the official RFIF® Workbook

RFIF® Exam level 1 is designed to test your ability to recall facts and to understand the basic concepts presented in the assigned readings. It requires a broad overview of all the basic tools of analysis of the topical areas covered in the readings. Consequently, we suggest you to test yourself with these exercises only after you have completed all the assigned review readings.

The purpose of these questions is to make sure that you know all the concepts and ideas that are presented in the assigned readings. If you really master the materials, Insya Allah (in Allah Willing) you will do well on the actual exam. While these exercises cover all the ten topics in the RFIF® exam, there are not actual exam questions.

gun

Gagas, Ulas, *Nyeleneh*

Koruptor Hitam, Koruptor Putih

Ibarat virus, fenomena Inul cepat menjalar ke berbagai sudut. Penyanyi dangdut asal Pasuruan, Jawa Timur itu, rupanya bukan hanya mampu bergoyang "ngebor" di panggung, yang membuat "terkesima" orang-orang sini hingga warga negeri Sakura, Jepang. Ternyata, ia juga mampu "menggoyang" panggung politik.

Bermula dari sebuah acara, dimana Inul berfoto bareng Taufik Kiemas, suami Presiden Megawati Soekarnoputri. Adalah hal biasa, dua *public figur* berfoto bersama dalam suatu *event*. Yang menjadi luar biasa ternyata bukan hanya sekadar foto bareng. Namun, Taufik yang juga ketua PDI Perjuangan ini berpose seraya "memeluk" Inul.

Tentu saja, gambar itu menjadi berita menarik. Media massa langsung menyantapnya. Tidak hanya melalui media cetak dan elektronik foto itu beredar, melainkan juga disebar melalui milis-milis internet, entah siapa yang mula melakukannya. Inilah yang membuat fungsionaris PDI-P gerah dan berusaha mengklarifikasi foto "ngebor", eh Inul tersebut.

Kendati membuat gerah, foto Inul - Taufik Kiemas tidak menggoyangkan PDIP. Yang membuat partai berlogo kepala banteng bulat kebakaran jenggot adalah "goyang ngebornya" Kwik Kian Gie. Tentunya, berbeda dengan Inul, ketua Badan Penelitian dan Pengembangan PDIP itu tak dengan menggoyangkan pinggulnya di panggung - yang sudah pasti tidak akan lebih "menarik" dari goyang Inul.

Saking akutnya korupsi di negeri ini, kita sangat sulit memisahkan mana koruptor dan mana yang tidak korupsi.

Kwik cukup dengan menggoyangkan lidahnya, menyebut PDIP merupakan partai terkorup. ''Korupsi paling besar dilakukan partai saya,''aku Kwik,17/2, seranya memprediksi partainya di ambang kehancuran. Pernyataan itu dipicu oleh kegerahan Kwik melihat ulah kader partai, terutama di daerah, yang banyak meminta proyek.

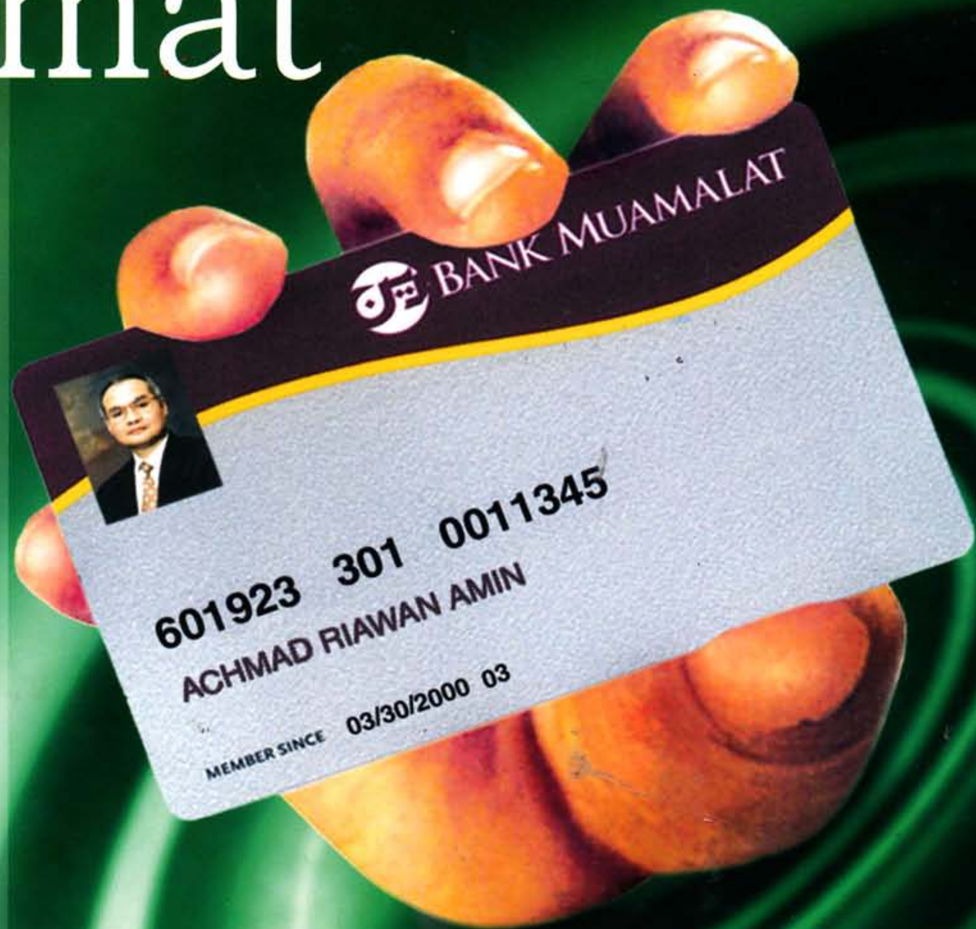
Pernyataan itu berbuntut "hujatan" pada Kwik. Sampai-sampai Taufik Kiemas sempat menilai Kwik sakit dan menyuruhnya berobat. Sedangkan Kwik mengaku sudah mendatangi psikiater dan mengakui bahwa ia memang tidak normal, karena ia berperilaku B dalam lingkungan A. ''Andanya sih normal, tapi lingkungan Anda tidak normal. Jadi Anda *kayak* orang tidak normal,''ucap Kwik menirukan penjelasan psikiater.

Bicara soal korupsi, memang sangat sulit di negeri ini. Namun, tingginya korupsi di Indonesia sulit dipungkiri. Sejumlah lembaga pemeringkat internasional, pernah menjuluki Indonesia, sebagai negeri terkorup, paling inefisien, biaya tinggi, dan sebagainya. Korupsi dapat dilakukan oleh penguasa, birokrasi, partai politik, bahkan swasta.

Saking akutnya korupsi di negeri ini, kita sangat sulit memisahkan mana koruptor dan mana yang tidak korupsi. Korupsi sudah menjalar ke berbagai lini, mulai dari tingkat RT hingga elit politik level atas. Mulai dilakukan di tempat terbuka, seperti jalan raya, sampai ke ruang VVIP hotel berbintang lima.

Yang bisa dilakukan, mungkin hanya memisahkan antara "koruptor hitam" dan "koruptor putih". Jadi, yang mengaku tidak korupsi, silakan membuktikannya. *Lho!*

TABUNGAN Ummat



Sajian Multi Akses

Alhamdulillah, kini Kartu ATM Bank Muamalat dapat digunakan untuk bertransaksi tarik tunai di ATM BCA (lebih dari 2000 ATM) dan ATM Bersama (lebih dari 1000 ATM) di seluruh Indonesia. Kartu ATM Bank Muamalat juga dapat digunakan untuk berbelanja sebagai kartu Debit di tempat yang memasang logo Debit BCA.







